

**Die Gewinnverlagerung
als Problem unternehmerischer Entscheidungen**

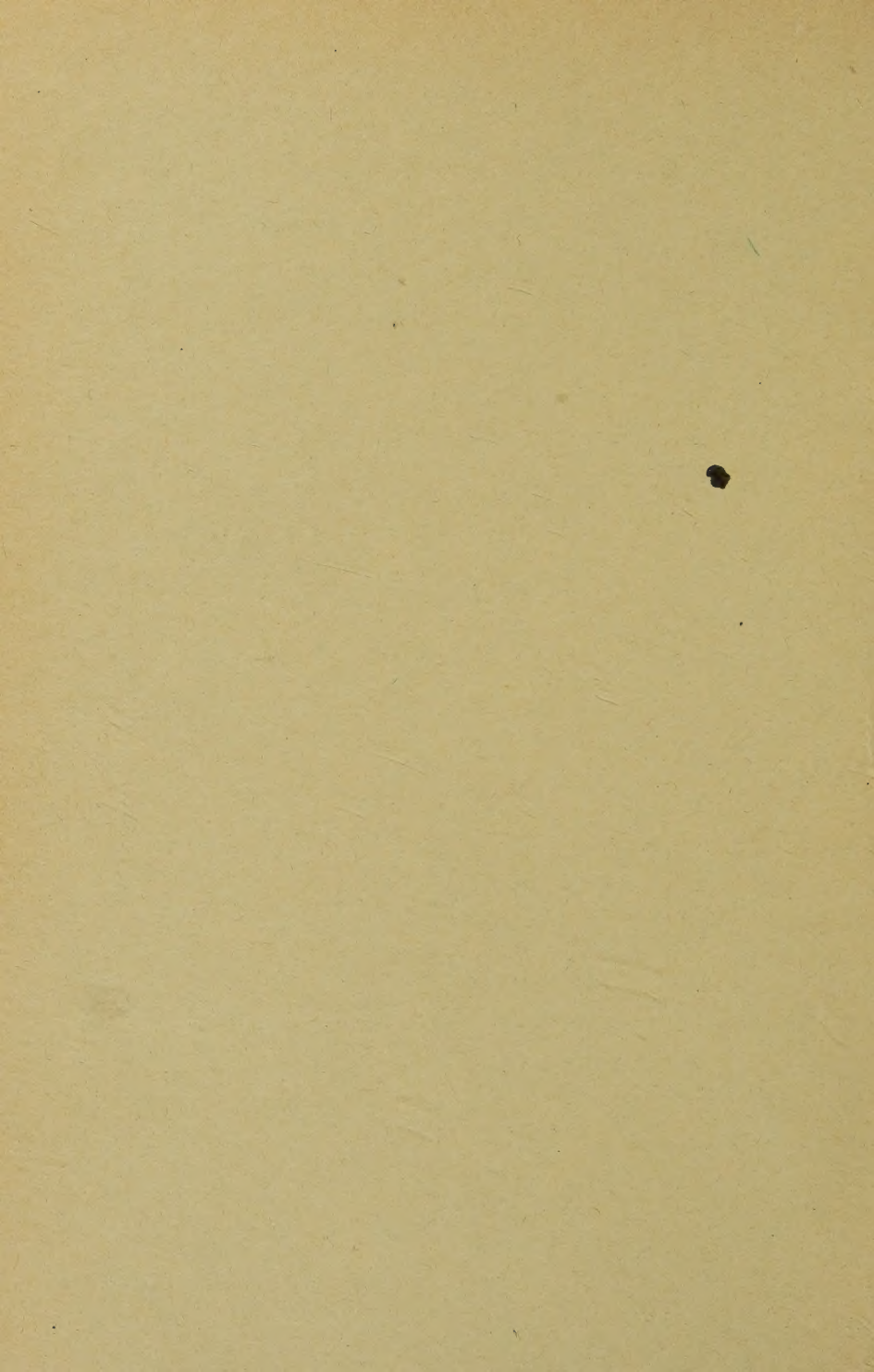
unter Berücksichtigung der Besonderheiten im Konzern

**Inaugural - Dissertation
zur
Erlangung des Doktorgrades der
Wirtschafts - und Sozialwissenschaftlichen Fakultät
der
Johann - Wolfgang - Goethe - Universität
zu Frankfurt am Main**

vorgelegt von

Diplom - Kaufmann Willi Kern
aus Wiesbaden

1964





Digitized by the Internet Archive
in 2026

https://archive.org/details/IA41546412_0096

Die Gewinnverlagerung als Problem unternehmerischer Entscheidungen

unter Berücksichtigung der Besonderheiten im Konzern

**Inaugural - Dissertation
zur
Erlangung des Doktorgrades der
Wirtschafts - und Sozialwissenschaftlichen Fakultät
der
Johann - Wolfgang - Goethe - Universität
zu Frankfurt am Main**



vorgelegt von

Diplom - Kaufmann Willi Kern

aus Wiesbaden

1964

Erstgutachter: Prof. Loitlsberger

Zweitgutachter: Prof. Hax

Tag der mündlichen Prüfung: 25. Juli 1964

Tag der Promotion: 25. Juli 1964

Inhaltsverzeichnis

=====

	<u>Seite</u>
<u>A) Einführung</u>	
I. Problemstellung und Abgrenzung	
1. Die Aktualität der Problemstellung	10
2. Das Problem der begrifflichen Fixierung . .	11
3. Das Problem der wirtschaftlichen Begründung	13
4. Das Problem der rechtlichen und wirtschaftlichen Betrachtung	14
5. Die Bedeutung der Einbeziehung des Konzerns.	15
II. Gang der Untersuchung	16
 <u>B) Grundlagen</u>	
I. Die Probleme der Gewinnverlagerung und des Konzerns im allgemeinen	18
II. Die Gewinnverlagerung	
1. Der Begriff Gewinnverlagerung	
a) Definition und Abgrenzung	
aa) Die Gewinnverlagerung	19
ab) Der erkennbare Gewinn	19
ac) Der betriebswirtschaftlich richtige Gewinn	20
ad) Abgrenzung gegenüber anderen gewinnpolitischen Maßnahmen	21
b) Arten und Verlagerungsrichtung	22
c) Bilanzbewertung und Gewinnverlagerung . .	24
d) Die Disponierbarkeit der Gewinnverlagerung	25
2. Die Dimensionen der Gewinnverlagerung	
a) Die Unterscheidungsmerkmale	26
b) Die zeitliche Gewinnverlagerung	
ba) Das Wesen der zeitlichen Gewinnverlagerung	
baa) Die zeitliche Gewinnverlagerung im allgemeinen	28
bab) Die Zukunftsverlagerung	29
bac) Die Gegenwartsverlagerung . . .	30
bb) Die Auflösung verlagelter Gewinne . .	31
bc) Voraussetzungen für die Disposition der Auflösungen	32

2. c)	Die räumliche Gewinnverlagerung	
ca)	Das Wesen der räumlichen Gewinnverlagerung	33
cb)	Die Voraussetzungen für eine räumliche Gewinnverlagerung	33
cc)	Gewinnausschüttung und Kapitalzuführung als Arten der räumlichen Gewinnverlagerung	35
cd)	Der Wechsel von einer räumlichen in eine zeitliche Gewinnverlagerung . .	38
3.	Die Möglichkeiten der Gewinnverlagerung und ihre Grenzen im Hinblick auf unternehmerische Entscheidungen	
a)	Der Einfluß der Verlagerungsmöglichkeiten auf die Dispositionen	38
b)	Gewollte und ungewollte Gewinnverlagerung	39
c)	Ständige und gelegentliche Gewinnverlagerung	42
d)	Gesetzlich ermöglichte und erzwungene Gewinnverlagerung	44
III.	Der Konzern	
1.	Der Konzern und seine Bedeutung für die Gewinnverlagerung	46
2.	Die verrechnungstechnischen Grundlagen einer Gewinnverlagerung im Konzern	
a)	Die Verrechnungen und ihr Einfluß auf die Gewinnverlagerung	
aa)	Leistungsaustausch und Gewinnverlagerung	50
ab)	Preisbildung und Gewinnverlagerung .	50
ac)	Der Umfang der Gewinnverlagerung . .	52
b)	Die Konzernbilanz und ihre Bedeutung für die Gewinnverlagerung	
ba)	Die Bedeutung der Konzernbilanz im allgemeinen	53
bb)	Konzernbilanz und zeitliche Gewinnverlagerung	55
bc)	Konzernbilanz und räumliche Gewinnverlagerung	57

C) Die Ursachen der Gewinnverlagerung

I. Systematisierung und besondere Problemstellung	60
II. Allgemeine Ursachen	62
III. Besondere Ursachen	
1. Bilanzbetonte Motive	
a) Definition	63
b) Gewinn- und Dividendenregulierung	64
c) Bilanzanalyse und Publizität	66
d) Benachteiligung von Minderheiten	67
2. Ausgabenbetonte Motive	
a) Definition	69
b) Gewinnausschüttung	69
c) Gewinnbesteuerung	
ca) Allgemeines	70
cb) Gewinnbesteuerung als Motiv zeitlicher Gewinnverlagerung	71
cc) Gewinnbesteuerung als Motiv räumlicher Gewinnverlagerung	73
d) Gewinnbeteiligung der Arbeitnehmer	74
3. Unternehmensbetonte Motive	
a) Definition	75
b) Betriebs-, Kapital- und Substanzerhaltung	76
c) Konsolidierung der Vermögenslage	77
d) Unabhängigkeit von Kapitalmarkt und Anteilseignern	78

D) Das Problem der Ermittlung verlagelter Gewinne

I. Spezielle Problemstellung	81
II. Das Verhältnis von Gewinnentstehung und Gewinnrealisation	
1. Die Notwendigkeit wirtschaftlicher Betrachtung	82
2. Das Verhältnis zwischen Gewinnentstehung und Gewinnrealisation	
a) Die stufenweise Gewinnentstehung	84
b) Das Verhältnis im allgemeinen	86
c) Das Verhältnis im Konzern	87

III. Die Gewinnrealisation innerhalb eines Konzerns	
1. Zur Problematik des Realisationsprinzips	89
2. Realisationsprinzip und Gewinnverlagerung	
a) Die unterschiedlichen Auffassungen von der Gewinnrealisation	
aa) Fehlende gesetzliche Regelung	91
ab) Uneingeschränkte Gewinnrealisation	92
ac) Abgelehnte Gewinnrealisation	92
ad) Bedingte Gewinnrealisation	94
b) Die verlagerungsneutrale fiskalische Ansicht zur Gewinnrealisation	98
c) Die Besonderheit der Gewinnrealisation und der Gewinnverlagerung bei Anlagegütern	100
IV. Der gewinn-neutrale Wertansatz als Maßgröße	
1. Die Vermeidung der Gewinnverlagerung durch gewinn-neutrale Wertansätze	102
2. Externe Preise als Maßgröße	
a) Normale Marktpreise	104
b) Verzerrte Marktpreise	104
c) Minderkosten bei Konzernunternehmen	105
d) Kostenunterschiede durch verschieden- artige Produktionsbedingungen	106
3. Interne Preise als Maßgröße	
a) Bei allgemeinen Lieferungen und Leistungen	107
b) Sonderprobleme bei sonstigen Leistungen	110
V. Die Höhe des Wertansatzes als Kriterium für Höhe und Richtung der Verlagerung	113

E) Die wirtschaftlichen Kriterien der
Gewinnverlagerung im Konzern

I. Die Problematik der Erfassung der wirtschaftlichen Kriterien	115
II. Die allgemeinen wirtschaftlichen Kriterien der Gewinnverlagerung	
1. Bei inländischen Konzernen	119
2. Bei internationalen Konzernen	121
III. Die Bedeutung der steuerlichen Gesichtspunkte für die Gewinnverlagerung	
1. Steuern und Gewinnverlagerung	125
2. Steuerliche Gesichtspunkte bei inländischen Konzernen	
a) Die steuerlichen Verhältnisse in der Bundesrepublik	128
b) Einkommen- und Körperschaftsteuer	
ba) Schachtelprivileg	129
bb) Organschaft	132
c) Gewerbesteuer	133
d) Kapitalverkehrsteuer	134
3. Steuerliche Gesichtspunkte bei internationalen Konzernen	
a) Der Einfluß unterschiedlicher Einkommensbesteuerung	
aa) Die Problematik des Belastungsvergleichs	136
ab) In wirtschaftlich hochentwickelten Staaten	139
aba) Staaten mit günstigerer Besteuerung	
1. Die Niederlande	139
2. Die Schweiz	142
3. Liechtenstein	146
abb) Staaten mit vergleichbarer Besteuerung	
1. Großbritannien	150
2. Vereinigte Staaten von Amerika	152
ac) In wirtschaftlich entwicklungs- fähigen Staaten	
1. Fiskalische Absichten	155
2. Venezuela	156
3. Costa Rica, Honduras, Liberia, Panama	158
ad) Zusammenfassende Bemerkungen	159

	<u>Seite</u>
3. b) Die Bedeutung der Doppelbesteuerungs- abkommen	161
c) Organschaft, Schachtelprivileg und Verlustvortrag; ihre Auswirkung auf zwischenstaatliche Gewinnverlagerungen .	164
4. Die Auswirkung der Gewinnverlagerung auf Zoll- und Steueraufwand	165
<u>F) Zusammenfassende Schlußbetrachtung</u>	174
<u>Schrifttumsverzeichnis</u>	181
<u>Lebenslauf</u>	188
<u>Ehrenwörtliche Versicherung</u>	189

Abkürzungsverzeichnis

=====

a.a.O.	= am angegebenen Ort
Abs.	= Absatz
AG	= Aktiengesellschaft
AktG	= Aktiengesetz vom 30. Januar 1937
Anm.	= Anmerkung
Art.	= Artikel
Aufl.	= Auflage
BStBl.	= Bundessteuerblatt
DB	= Der Betrieb
EStG	= Einkommensteuergesetz vom 15. August 1961
EStR 1961	= Einkommensteuer-Richtlinien vom 30. April 1962
EStDV 1961	= Einkommensteuer-Durchführungs- verordnung vom 30. April 1962
EstER 1962	= Einkommensteuer-Ergänzungsrichtlinien für das Kalenderjahr 1962 vom 1. März 1963
GewStG	= Gewerbesteuergesetz vom 13. September 1961
GewStDV 1961	= Gewerbesteuer-Durchführungs- verordnung vom 30. Mai 1962
i.e.S.	= im engeren Sinn
i.w.S.	= im weiteren Sinn
Jg.	= Jahrgang
KStG	= Körperschaftsteuergesetz vom 13. September 1961
KStDV 1961	= Körperschaftsteuer-Durchführungs- verordnung vom 6. Juni 1962
KVStG	= Kapitalverkehrsteuergesetz vom 24. Juli 1959
StAnpG	= Steueranpassungsgesetz
StBl. NRW	= Steuerblatt Nordrhein-Westfalen
UStG	= Umsatzsteuergesetz vom 1. September 1951
v.H.	= vom Hundert
v.T.	= vom Tausend
WPg	= Die Wirtschaftsprüfung
ZfHf, NF.	= Zeitschrift für handelswissenschaft- liche Forschung, Neue Folge
Ziff.	= Ziffer

A) Einführung

I. Problemstellung und Abgrenzung

1. Die Aktualität der Problemstellung

Der allgemeine wirtschaftliche Aufschwung der letzten Jahre, die Wiederherstellung der Freizügigkeit des Kapitalverkehrs sowie die Schaffung größerer Wirtschaftsräume führten zu einer verstärkten kapitalmäßigen Verflechtung der Unternehmen sowohl auf nationalem als auch auf internationalem Gebiet. Durch den damit verbundenen Aufbau und Ausbau von Konzernen wurden die Gewinnverlagerung und die mit ihr im Zusammenhang stehenden Probleme sowohl bei den Unternehmen selbst als auch bei Außenstehenden besonders interessant; die Gewinnverlagerung wurde zu einem Problem unternehmerischer Entscheidungen.

Der mit der Gewinnverlagerung verfolgte Zweck läßt sich aus dem Ziel eines jeden erwerbswirtschaftlich ausgerichteten Unternehmers erklären, einen möglichst hohen Gewinn erzielen zu wollen. Ein unternehmens-, sozial- und marktpolitisch verantwortungsbewußtes Gewinnstreben ist in einer marktwirtschaftlich orientierten Wirtschaftsordnung beherrschender Bestandteil einer Unternehmenspolitik, deren Interesse der Erhaltung und dem stetigen Wachstum von Unternehmen und Gesamtwirtschaft gilt. Das stetige Wachstum eines Unternehmens und dessen laufende Angleichung an die technische Entwicklung erfordern jedoch eine ausreichende Ausstattung mit Eigenkapital, die nur zum Teil durch Kapitaleinbringung erfolgen

kann, darüber hinaus aber durch Gewinnthesaurierung aufgebracht werden muß. Die bilanz- und gewinnpolitische Konsequenz daraus ist, daß bestimmte, als nicht verteilbar erachtete Gewinne durch die Bildung offener oder stiller Rücklagen zurückgehalten werden¹⁾. Damit kommt die Frage der Gewinnverlagerung in die Diskussion.

Wenn die Gewinnverlagerung bei Konzerngesellschaften auch am stärksten in Erscheinung tritt und bei internationalen Konzernen am interessantesten sein dürfte, so hat doch jedes einzelne und unverbundene Unternehmen gewisse - wenn auch begrenzte - Möglichkeiten, durch Manipulationen den Gewinn bestimmten Vorstellungen und Zwecken entsprechend zu gestalten. Die Gewinnverlagerung und ihr Einfluß auf die unternehmerischen Entscheidungen sind daher Probleme eines jeden Unternehmens.

2. Das Problem der begrifflichen Fixierung

Obwohl oft über Gewinnverlagerung gesprochen wird, wird selten der Versuch einer Definition gemacht. Sollte wirklich völlig klar sein, in welchem Umfang, in welcher Richtung und mit welcher Auswirkung Gewinne verlagert werden? Das scheint in Anbetracht der vielen Erscheinungsformen und Möglichkeiten der Gewinnverlagerung nicht ohne weiteres der Fall zu sein.

In der herangezogenen Literatur findet sich keine eingehende und geschlossene Darstellung sowie keine herrschende Meinung über den Begriff Ge-

1) vgl. Koch, Helmut
Zur Problematik des Teilwertes,
in: ZfHf, NF., 12. Jg., 1960, S. 319-353,
hier besonders S. 337

winnverlagerung. Die Fragen der Gewinnverlagerung werden entweder im Zusammenhang mit der Bildung und Auflösung stiller Reserven¹⁾ und der verdeckten Gewinnausschüttung²⁾ erörtert oder mit zum Teil unterschiedlichem materiellem Inhalt unter den Begriffen Erfolgsregulierung³⁾, Gewinnregulierung⁴⁾, Gewinnübertragung⁵⁾, Gewinnverschiebung⁶⁾, Gewinnverlagerung⁷⁾ und Verlust- oder Gewinnverlagerung⁸⁾ diskutiert.

-
- 1) vgl. Saage, Gustav
Die stillen Reserven im Rahmen der aktienrechtlichen Pflichtprüfung, Köln und Opladen 1959
 - 2) vgl. Trumpler, Hans
Die Bilanz der Aktiengesellschaft,
2. Aufl., Basel 1950, S. 152
vgl. Falk, Rudolf
Die Steuerbilanz, Handelsbilanz und Ertragsteuerbilanz, Herne - Berlin 1958, S. 152
§ 6 Abs. 1 des Körperschaftsteuergesetzes
 - 3) vgl. Winkelmann, Rudolf
Die Gewinn- und Verlustrechnung in Konzernen,
Berlin 1936, S. 23
 - 4) vgl. Bühler, Ottmar
Steuerrecht der Gesellschaften und Konzerne,
3. Aufl., Berlin - Frankfurt/M 1956, S. 1
 - 5) vgl. Winkelmann, Rudolf, a.a.O., S. 23
 - 6) vgl. Winkelmann, Rudolf, a.a.O., S. 77
vgl. Ott, Max
Die Bilanzprobleme bei Konzernverflechtung,
Frankfurt/M 1960, S. 99
 - 7) vgl. Bühler, Ottmar a.a.O., S. 1
vgl. Ott, Max a.a.O., S. 78
vgl. Warth, Karl
Die Technik der Prüfung von Konzerngesellschaften, in: ZfHf, 31. Jg., 1937, S. 16-37,
hier besonders S. 33
 - 8) vgl. Schmitz
Artikel: "Gewinnverlagerungen", in: Handbuch
der Betriebsprüfung, Band II, Berlin 1938,
S. 152 ff.

Das Problem der Beurteilung einer Gewinnverlagerung liegt daher zunächst darin, eine Definition zu finden und das Wesen der Gewinnverlagerung herauszuarbeiten, um damit die Grundlage für die Ermittlung des Verlagerungsbetrages zu schaffen. Dabei ist darauf zu achten, ob sich die vorgesehenen Manipulationen nur innerhalb eines Unternehmens auswirken oder ob sie die Ergebnisse mehrerer Unternehmen beeinflussen.

3. Das Problem der wirtschaftlichen Begründung

Welches sind nun die Gründe dafür, daß ein Unternehmer eine Gewinnverlagerung durchführt, daß er einen Gewinn nicht in jener Periode und nicht an jener Stelle ausweist, wo er entstanden ist? Wie jedes erwerbswirtschaftliche Denken und Handeln sollte auch die Gewinnverlagerung nach dem Prinzip der Wirtschaftlichkeit ausgerichtet sein und von diesem bestimmt werden. Die Gewinnverlagerung sollte nicht um der reinen Macht oder um ihrer selbst Willen oder gedankenlos durchgeführt werden; immer sollte sie einen ökonomisch vertretbaren Zweck erfüllen.

Bei einer Untersuchung der Wirtschaftlichkeit der Gewinnverlagerung können sich die Ergebnisse einer Betrachtung unter kurzfristigen und unter langfristigen Aspekten widersprechen; dies wird umso leichter vorkommen, je unsicherer die Erwartungen oder je ungenauer die Erforschungen der möglichen zukünftigen Entwicklung sind.

Wann und in welchem Umfang ist also eine Gewinnverlagerung unter wirtschaftlichen Gesichtspunkten gerechtfertigt? Diese Frage läßt sich theore-

tisch damit beantworten, daß eine Gewinnverlagerung dann wirtschaftlich vertretbar ist, wenn sie bei dem betroffenen Unternehmen unter langfristiger Betrachtung zu einer Gewinnmaximierung führt. Eine für die Praxis brauchbare Antwort setzt jedoch voraus, daß die Gewinnverlagerung nach Ursachen, Art, Umfang und Wirkung klar erkannt wird. Erst wenn diese Bedingungen erfüllt sind, kann die Gewinnverlagerung als Faktor bei Unternehmer-Entscheidungen über eine Gewinnverlagerung bewußt, rationell und unter wirtschaftlichen Gesichtspunkten gewissenhaft getroffen werden.

4. Das Problem der rechtlichen und wirtschaftlichen Betrachtung

Bei der Erarbeitung der Grundlagen für die unternehmerischen Entscheidungen stellt sich auch die Frage, ob das Problem der Gewinnverlagerung ausschließlich unter bilanziellen und rechtlichen Gesichtspunkten diskutiert werden darf oder ob es stärker unter den betriebswirtschaftlichen, von der Leistungserstellung und der Gewinnentstehung ausgehenden Gesichtspunkten gesehen werden muß. Es wird dadurch eine Auseinandersetzung mit dem Wesen der Gewinnrealisation und mit der Frage notwendig, ob die Einrechnung eines Gewinnzuschlages oder aber das Weglassen eines Gewinnzuschlages zu einer Gewinnverlagerung führt. Dabei ist zu untersuchen, ob eine rein rechtliche Betrachtung überhaupt zu einer für die praktische Beurteilung der Gewinnverlagerung brauchbaren Erkenntnis führen kann oder ob sie etwa ein unrichtiges, zu einer Fehlbeurteilung führendes Bild ergibt.

5. Die Bedeutung der Einbeziehung des Konzerns

Die Betrachtungen sollen allgemein, also für jedes Unternehmen gültig, angestellt werden, jedoch sollen die Verhältnisse in Konzernen besonders berücksichtigt werden, da sie für die vollständige Erfassung des Problems wichtig und aufschlußreich sind. Denn die Besonderheit der Gewinnverlagerung in einem Konzern beruht im Gegensatz zu einem unverbundenen Unternehmen in der in einem Konzern gegebenen Möglichkeit, die Manipulationen nicht nur innerhalb eines Unternehmens auszuführen, sondern die Gewinne entsprechend den im Konzernbereich vorliegenden Erfordernissen und Vorstellungen so zu verlagern, daß sie - subjektiv oder objektiv - am besten eingesetzt sind.

Die Entscheidungen über die Gewinnverlagerung zwischen internationalen Konzerngesellschaften sind mit besonderen Risiken behaftet, da sich hier die unterschiedlichen Rechts-, Wirtschafts- und Gesellschaftsordnungen in besonderem Maße fördernd oder hemmend auswirken können und in ihrer gegenwärtigen Gestaltung und zukünftigen Entwicklung oft nicht klar genug erkannt werden können.

Die entscheidende Schwierigkeit bei der Erfassung und Beurteilung der Gewinnverlagerung als Problem unternehmerischer Entscheidungen liegt in der komplexen Gestalt der mit der Gewinnverlagerung zusammenhängenden Fragen. Der für die Gewinn-, Bilanz- und Unternehmenspolitik verantwortliche Unternehmens- oder Konzernleiter muß vor seinen Entscheidungen wissen, in welchem Maße die Bilanzergebnisse manipuliert werden, wie und auf welchen

Bereich sich diese Verlagerungen insgesamt auswirken. Er muß sich die Voraussetzungen für eine klare Analyse der verschiedenartigen Argumente erarbeiten, um die für und gegen eine Gewinnverlagerung sprechenden Kriterien abwägen zu können und danach eine einwandfreie und wirtschaftlich vertretbare Entscheidung treffen zu können. Damit wird die Gewinnverlagerung zu einem echten Problem unternehmerischer Entscheidungen.

Die Darstellung der Probleme läßt erkennen, daß der Versuch einer zusammenfassenden und einheitlichen Erörterung notwendig ist und gerechtfertigt erscheint; denn nur bei genauer Kenntnis dessen, was zur Entscheidung steht, kann diese richtig getroffen werden.

II. Gang der Untersuchung

Der Notwendigkeit einer möglichst umfassenden und zusammenhängenden Darstellung der Fragen der Gewinnverlagerung als Problem unternehmerischer Entscheidungen dürfte eine Zusammenfassung in vier Hauptabschnitten entgegenkommen.

Die wesentlichen Merkmale und Eigenarten der Gewinnverlagerung hinsichtlich der Disponierbarkeit sowie des Konzerns und der Konzernbilanz hinsichtlich der Gewinnverlagerung sollen bei den "Grundlagen" erörtert werden.

Der Abschnitt "Ursachen der Gewinnverlagerung" wird ganz diesem Problemkreis gewidmet, da eine systematische Erarbeitung der für eine Gewinnverlagerung möglichen Beweggründe eine wichtige Voraussetzung für die Beurteilung der Frage nach der Wirtschaftlichkeit der Gewinnverlagerung ist.

In dem Abschnitt "Das Problem der Ermittlung verlagerter Gewinne" wird auf der Basis einer Untersuchung des Verhältnisses von Gewinnentstehung, Gewinnrealisation und Gewinnverlagerung ein gewinn-neutraler Wertansatz herausgearbeitet, der bei der Feststellung der Höhe und der Richtung einer Gewinnverlagerung als Vergleichsmaßstab dienen kann.

Daran anschließend werden "Die wirtschaftlichen Kriterien der Gewinnverlagerung im Konzern" dargestellt, wobei die steuerlichen Gesichtspunkte wegen ihrer großen praktischen Bedeutung getrennt von den allgemeinen wirtschaftlichen Kriterien und jeweils für nationale und internationale Konzerne erörtert werden.

B) Grundlagen

I. Die Probleme der Gewinnverlagerung und des Konzerns im allgemeinen

Eine der wesentlichen Schwierigkeiten bei der Erörterung der Gewinnverlagerung als Problem unternehmerischer Entscheidungen ist in der Unge-
wissenheit darüber zu sehen, was unter einer Gewinn-
verlagerung zu verstehen ist. Wenn die Gewinnver-
lagerung jedoch mit vollem Bewußtsein in die Unter-
nehmerentscheidung eingehen soll, ist es unumgäng-
lich, Wesen und Umfang der Gewinnverlagerung zu er-
kennen sowie ihre Bedeutung und ihre Auswirkungen
zu übersehen. Die in diesem Zusammenhang bestehen-
den Unklarheiten führen zu einer gewissen Unsicher-
heit in der Beurteilung und der Diskussion und soll-
ten daher nach Möglichkeit beseitigt werden.

Die Gewinnverlagerung ist in einem Konzern beson-
ders interessant, da eine Gewinnverschiebung zwi-
schen verschiedenen rechtlich selbständigen Unter-
nehmen nur innerhalb eines Konzernbereichs möglich
ist. Wenn auch Begriff und Wesen des Konzerns nicht
näher zu erläutern sind, so erscheint es doch er-
forderlich, die für die Entscheidung über die Ge-
winnverlagerung innerhalb eines Konzerns wichtigen
Gesichtspunkte herauszuarbeiten. Auch müssen die
in einem Konzern vorhandenen verrechnungstechni-
schen Grundlagen im Hinblick auf die Unternehmer-
entscheidungen betrachtet und die Bedeutung einer
Konzernbilanz für die Gewinnmanipulationen sowie
die sich aus der Erstellung einer Konzernbilanz
auf die Gewinn dispositionen eines Unternehmers er-
gebenden Konsequenzen untersucht werden.

II. Die Gewinnverlagerung

1. Der Begriff Gewinnverlagerung

a) Definition und Abgrenzung

aa) Die Gewinnverlagerung

Die Gewinnverlagerung ist eine von vielen Maßnahmen zur Ergebnisbeeinflussung. Sie ist damit Bestandteil der Gewinnpolitik eines Unternehmens, und zwar jener, der unmittelbar auf den buch- und bilanzmäßigen Ausweis des Erfolges und des Vermögens eines Unternehmens wirkt. Die Definition muß daher von den in den Büchern bzw. in der Bilanz ausgewiesenen Werten ausgehen und ihnen Vergleichswerte gegenüberstellen.

Die Gewinnverlagerung soll daher als die Differenz zwischen dem in den Büchern bzw. in der Bilanz erkennbaren Gewinn und dem betriebswirtschaftlich richtigen Gewinn eines Unternehmens definiert werden.

Je nach den in die Definition einbezogenen Werten kann es sich bei der Gewinnverlagerung um die eines einzelnen Vorganges oder eines ganzen Abrechnungszeitraumes handeln.

Die beiden in der Definition enthaltenen Bestimmungsgrößen der Gewinnverlagerung, nämlich der erkennbare und der betriebswirtschaftlich richtige Gewinn, sind noch näher zu erläutern.

ab) Der erkennbare Gewinn

Der erkennbare Gewinn umfaßt bei der Betrachtung eines ganzen Abrechnungszeitraumes neben dem aus der Bilanz ersichtlichen Jahresgewinn auch die erkennbare Gewinnverwendung, wie z.B. die Zuführung zu Rücklagen oder den Ausweis eines gemäß

Ergebnisübernahmevertrag abzuführenden Gewinnes als Schuld. Mit der Einbeziehung der Gewinnverwendung in die Bestimmungsgröße ist entschieden, daß die Gewinnverwendung kein Bestandteil der Gewinnverlagerung ist.

Bei einem einzelnen Verlagerungsvorgang ergibt sich der erkennbare Gewinn als Differenz zwischen dem Verkaufspreis bzw. dem Wertansatz der noch vorhandenen Bestände und den Selbstkosten¹⁾.

Die erkennbaren Gewinne sind, soweit sie von den betriebswirtschaftlich richtigen Gewinnen abweichen, durch Manipulationen beeinflusst, die von der Gewinn- und Bilanzpolitik des Unternehmens im allgemeinen oder von der Dividenden-, Steuer- bzw. Reservenpolitik im besonderen bestimmt sein können.

ac) Der betriebswirtschaftlich
richtige Gewinn

Die begriffliche Bestimmung des betriebswirtschaftlich richtigen Gewinns bereitet größere Schwierigkeiten. Aus der Definition der Gewinnverlagerung kann er zwar als jener Gewinn bestimmt werden, bei dem es nicht zu einer Gewinnverlagerung kommt, doch führt diese Umkehrung der Definition nicht weiter.

Unter dem betriebswirtschaftlich richtigen Gewinn soll sowohl bei der Perioden- als auch bei der Einzelbetrachtung der tatsächlich erarbeitete oder entstandene Gewinn im Sinne eines Mehrwertes verstanden werden. Dabei wird davon

1) Auf die Problematik der Ermittlung der Selbstkosten soll an dieser Stelle nicht eingegangen werden, jedoch sind diese Fragen noch im Zusammenhang mit der Feststellung des gewinnneutralen Wertansatzes zu erörtern (vgl.S.107ff.).

ausgegangen, daß bei normalen Verhältnissen jedes zweckentsprechende Tätigwerden in einem Betrieb zu einer Wertsteigerung führt, die sich nach Fertigstellung der Betriebsleistung bei der Veräußerung in einem Gewinn buchmäßig niederschlägt. Da dieser Anteil an einem erst später buchmäßig realisierten Gewinn als wirtschaftlich bereits entstanden angesehen werden kann, erscheint es notwendig und richtig, bei der Ermittlung der Gewinnverlagerung von diesem Betrag auszugehen¹⁾.

ad) Abgrenzung gegenüber anderen
gewinnpolitischen Maßnahmen

Die Gewinnverlagerung zählt zu den gewinnpolitischen Maßnahmen eines Unternehmens.

Aus der Definition der Gewinnverlagerung ergibt sich aber, daß es sich bei der Gewinnverlagerung ausschließlich um die Manipulation an bereits entstandenen Gewinnen handelt; die Gewinnverlagerung kann somit nur bei bereits vollbrachten Betriebsleistungen durchgeführt werden. Daher können z.B. rein dispositive Maßnahmen zwar Gewinnpolitik, nicht aber Gewinnverlagerung sein.

Zur Erläuterung dieser Abgrenzung mögen folgende Beispiele dienen:

Wird ein Auftrag von einem Unternehmen trotz Produktions- und Liefermöglichkeit nicht in der laufenden Periode, sondern erst später ausgeführt, um so den durch den Auftrag entstehenden Gewinn zu einem späteren Termin erscheinen zu lassen, so liegt zwar Gewinnpolitik, nicht aber Gewinnverlagerung vor.

1) Das bedeutet nicht, daß die Halb- und Fertigfabrikate in der Handelsbilanz mit diesen handelsrechtlich noch nicht realisierten Gewinnen aktiviert werden sollen (vgl.S. 84 ff.).

Das gleiche gilt für den Fall, daß ein Konzernunternehmen einen ihm erteilten Auftrag an eine andere Konzerngesellschaft weitergibt: auch hier wird Gewinnpolitik betrieben, aber in der Form der Gewinnbeeinflussung, nicht der Gewinnverlagerung.

So muß auch die Frage verneint werden, ob bei internationalen Konzernen durch die Entscheidung über den Standort der Produktions-, Vertriebs- und Verwaltungsgesellschaften bereits eine Gewinnverlagerung eintreten kann.

Die unterschiedlichen Möglichkeiten für eine Gewinnverlagerung können bei der Standortwahl ein wichtiges Moment sein, da die Standorte der einzelnen, gegenseitig in Geschäftsverbindung stehenden Konzerngesellschaften die Verlagerung der in Zukunft entstehenden Gewinne erleichtern oder erschweren können; sie machen eine Gewinnverlagerung unter Umständen wirtschaftlich interessant oder nicht vertretbar. Die Standortwahl selbst ist aber noch keine Gewinnverlagerung.

b) Arten und Verlagerungsrichtung

Der Begriffsinhalt von Gewinnverlagerung ist weiter, als aus dem Wort geschlossen werden kann; er umfaßt die Verlagerung von Gewinnen bzw. Verlusten ebenso wie die verdeckte Einzahlung bzw. Rückzahlung von Kapital. Die Bezeichnung Gewinnverlagerung ist daher eigentlich zu eng. Es wäre zutreffender, von einer Erfolgs- und Kapitalverlagerung zu sprechen, jedoch soll der Begriff Gewinnverlagerung wegen der Kürze der Bezeichnung und in Erkenntnis der beschränkten Aussagefähigkeit weiterhin verwendet werden.

Nach dem Begriffsinhalt sind folgende Verlagerungen möglich:

- (1) Erkennbarer Gewinn kleiner als betriebswirtschaftlich richtiger Gewinn
= Gewinnverlagerung
- (2) Erkennbarer Gewinn größer als betriebswirtschaftlich richtiger Gewinn
= Verlustverlagerung

Wird die Verlagerung zwischen Ober- und Untergesellschaft eines Konzerns durchgeführt, so kann es sich, je nachdem, ob ein Gewinn oder ein Verlust von der Obergesellschaft zur Untergesellschaft oder in umgekehrter Richtung verlagert wird, um verdeckte Kapitalzuführung, verdeckte Kapitalrückzahlung, Gewinnverlagerung oder Verlustverlagerung handeln:

	<u>Ober-</u> <u>gesellschaft</u>	<u>Unter-</u> <u>gesellschaft</u>	
(3)	x	← Gewinn	= Gewinnverlagerung
(4)	Gewinn	→ x	= verdeckte Kapitalzuführung
(5)	x	← Verlust	= Verlustverlagerung
(6)	Verlust	→ x	= verdeckte Kapitalrückzahlung

Im Fall (2) kann es sich sowohl um den handelsrechtlich unzulässigen Nichtausweis eines entstandenen Verlustes oder vorzeitigen Ausweis eines noch nicht entstandenen Gewinnes als auch um die Auflösung einer Gewinnverlagerung aus früheren Perioden handeln; bei beiden Möglichkeiten ist der erkennbare Gewinn größer als der in der Periode entstandene betriebswirtschaftlich richtige Gewinn.

c) Bilanzbewertung und Gewinnverlagerung

Der Einfluß der Bilanzbewertung auf den Umfang der Gewinnverlagerung ist davon abhängig, ob die Gewinnverlagerung nur innerhalb eines Unternehmens oder zwischen mehreren Unternehmen erfolgt.

Die handelsrechtlichen Bewertungsvorschriften können sich nur dann auf die Gewinnverlagerung auswirken, wenn die Objekte der Gewinnverlagerung in die Bilanz eingegangen sind. Ist die Gewinnverlagerung auf ein Unternehmen beschränkt, ist sie also nur zwischen den einzelnen Perioden möglich, dann ist die Gewinnverlagerung ausschließlich eine Frage der Periodenabgrenzung und damit der Bilanzbewertung. In diesem Fall entscheidet die Bilanzbewertung über den gesamten Umfang der Verlagerung. Die Gewinnverlagerung könnte also theoretisch durch eine entsprechende Korrektur der Bilanzansätze vollkommen ausgeschaltet werden.

Anders ist es in einem Konzern, wo neben der Gewinnverlagerung innerhalb des einzelnen Konzernunternehmens auch noch eine Verlagerung zwischen den Konzerngesellschaften möglich ist.

Während die Gewinnverlagerung innerhalb eines einzelnen Konzernunternehmens ebenfalls in voller Höhe von der Bilanzbewertung abhängt, ist der Umfang der Gewinnverlagerung zwischen den Konzerngesellschaften nur insofern von den Bilanzansätzen abhängig, als sich die konzernbezogenen Gegenstände, mit denen die Gewinnverlagerung durchgeführt wurde, am Bilanzstichtag noch im Konzernbereich befanden.

Wurden die Gewinne dagegen durch inzwischen an Konzernfremde weitergegebene Lieferungen und Leistungen verlagert, so ist die Gewinnverlagerung durch eine Bilanzbewertung nicht mehr zu beeinflussen.

Da die Gewinne mit jedem Umsatzakt zwischen den Konzerngesellschaften verlagert werden können, ergibt sich nur ein unvollständiges Bild, wenn bei einer Untersuchung des Umfanges der Gewinnverlagerung ausschließlich von den am Bilanzstichtag noch vorhandenen Vermögen und Schulden ausgegangen wird; in diesem Fall ist die Gewinnverlagerung die Summe aller während des Jahres und bei der Bilanzierung durchgeführten Verlagerungen.

Bei der Gewinnverlagerung durch laufenden Leistungsaustausch muß sich die unternehmerische Entscheidung daher nicht nur auf die Bewertung in der Bilanz, sondern auch auf die eines jeden Geschäftsvorfalles während des Jahres richten, was durch eine generelle Anweisung leicht möglich ist.

d) Die Disponierbarkeit der Gewinnverlagerung

Für die unternehmerischen Entscheidungen ist es wichtig zu wissen, in welchem Umfang die Gewinnverlagerung disponiert werden kann. Da nur jene Größen disponiert werden können, die entweder bekannt sind oder von denen man sich bestimmte Vorstellungen macht, kann eine Gewinnverlagerung dann nicht in die Dispositionen eingehen, wenn sie unbestimmt ist.

Nun kann sich eine Gewinnverlagerung aus einem genau feststellbaren und einem (mindestens zu-

nächst) unbekannten Verlagerungsbetrag zusammensetzen, wenn der betriebswirtschaftlich richtige Gewinn nicht eindeutig feststeht; das ist dann der Fall, wenn der Wert selbst kalkuliert werden muß und noch nicht vom Markt bestätigt ist.

Wie bei jeder Bewertung, tritt hier die Schwierigkeit auf, daß sich in einem noch bestehenden und arbeitenden Unternehmen - mit Ausnahme von geldwertem Vermögen und Schulden - das Vermögen und die Schulden sowie die davon abhängigen Erträge und Aufwendungen nicht exakt feststellen lassen. Dieser auf der allgemeinen Problematik der Bewertung beruhende Teil der Gewinnverlagerung, der als ungewollte oder unbewußte Gewinnverlagerung bezeichnet werden kann, entzieht sich der genauen Erfassung und ist nicht disponierbar.

Gegenstand unternehmerischer Überlegungen, Kalkulationen und Entscheidungen kann nur die eindeutig feststellbare Differenz zwischen dem betriebswirtschaftlich richtigen und dem erkennbaren Gewinn sein.

2. Die Dimensionen der Gewinnverlagerung

a) Die Unterscheidungsmerkmale

Ein wichtiges Unterscheidungsmerkmal für die Gewinnverlagerung ist der Einflußbereich des Unternehmers. Anwendungsmöglichkeiten, Umfang und Wirksamkeit der Gewinnverlagerung sind nämlich in weitem Maß davon abhängig, ob ein Unternehmer nur über einen einzigen oder über mehrere Unternehmensbereiche entscheiden kann.

Erstreckt sich die unternehmerische Willensbildung auf mehrere rechtlich selbständige Unternehmen, so können neben der zwischenperiodischen Gewinnverlagerung die Gewinne auch zwischen den

einzelnen Unternehmen verlagert werden. Die somit gegebene zusätzliche Gewinnverlagerungsmöglichkeit erhöht den Spielraum und die Wirksamkeit der Gewinnverlagerungen ganz beträchtlich.

Die Gewinnverlagerung kann sich je nach Einflußbereich des Unternehmers in den beiden Dimensionen Zeit (Einflußbereich: ein Unternehmen) und Raum (Einflußbereich: mehrere Unternehmen) auswirken. Dementsprechend lassen sich unterscheiden:

- (1) Zeitliche Gewinnverlagerung
Zwischenperiodische Gewinnverlagerung innerhalb eines Unternehmens.
- (2) Räumliche Gewinnverlagerung
Zwischengesellschaftliche Gewinnverlagerung innerhalb einer Periode.

Da die Anwendungsmöglichkeiten der zeitlichen und der räumlichen Gewinnverlagerung von der Anzahl der Unternehmensbereiche abhängen, auf die sich die Dispositionen erstrecken, kann die Gewinnverlagerung als eine Funktion des Radius der unternehmerischen Willensbildung angesehen werden; die dem Unternehmer für die Gewinn dispositionen gebotenen Möglichkeiten werden daher von dem Umfang des unternehmerischen Einflußbereichs bestimmt.

Als weiteres Unterscheidungsmerkmal für die Gewinnverlagerung kann das Verhältnis der Summe aller betriebswirtschaftlich richtigen Gewinne zu der Summe aller erkennbaren Gewinne der in die Gewinnverlagerung einbezogenen Unternehmen angesehen werden:

Bei der zeitlichen Gewinnverlagerung stimmen beide Summen überein, da sie nur zu einer periodenmäßigen Gewinnverschiebung führt.

Bei der räumlichen Gewinnverlagerung weicht demgegenüber die Summe der betriebswirtschaftlich richtigen Gewinne des Unternehmens A um die zu dem Unternehmen B verlagerten Beträge von der Summe der erkennbaren Gewinne des Unternehmens A ab; die räumliche Gewinnverlagerung führt zu einem effektiven Abfluß von Gewinn bzw. Vermögen von einem zum anderen Unternehmen.

b) Die zeitliche Gewinnverlagerung

ba) Das Wesen der zeitlichen Gewinnverlagerung

baa) Die zeitliche Gewinnverlagerung im allgemeinen

Bei der zeitlichen Gewinnverlagerung wird der betriebswirtschaftlich richtige Gewinn in einem anderen Zeitraum als dem seiner Entstehung ausgewiesen. Der Gewinn verbleibt dem Unternehmen, das ihn erwirtschaftet hat; er wird im Gegensatz zur räumlichen Verlagerung nicht in ein anderes Unternehmen verlagert.

Die zeitliche Gewinnverlagerung schließt einerseits den Fall ein, daß ein bereits entstandener Gewinn durch Manipulationen zeitlich verschoben und dadurch erst in späteren Perioden sichtbar wird (Zukunftsverlagerung), andererseits aber auch jene Möglichkeit, daß ein erst in der Zukunft entstehender Gewinn in der gegenwärtigen Periode, also vor der tatsächlichen Gewinnentstehung, ausgewiesen wird (Gegenwartsverlagerung).

Sowohl die Zukunfts- als auch die Gegenwartsverlagerung erfüllen die Definition, wonach der betriebswirtschaftlich richtige Gewinn von dem erkennbaren Gewinn abweicht. Dabei ist jedoch der betriebswirtschaftlich richtige Gewinn bei der Zukunftsverlagerung größer als der erkennbare Gewinn, während im Fall der Gegenwartsverlagerung der betriebswirtschaftlich richtige Gewinn niedriger ist als der erkennbare Gewinn.

Der Sonderfall der Gegenwartsverlagerung, daß es sich bei der Abweichung um die Auflösung einer in früheren Perioden vorgenommenen zeitlichen Gewinnverlagerung handelt¹⁾ (auch dabei ist der betriebswirtschaftlich richtige Gewinn der Periode niedriger als der erkennbare Gewinn), soll unberücksichtigt bleiben.

bab) Die Zukunftsverlagerung

Bei der Zukunftsverlagerung erfolgt der Ausweis des Gewinnes in einer späteren als der Entstehungsperiode. Der erkennbare Gewinn wird durch Bewertungsmanipulationen niedriger gehalten als er es bei Anwendung objektiver Maßstäbe wäre; der gegenwärtige Bilanzgewinn ist niedriger als dieser objektive, betriebswirtschaftlich richtige Gewinn. Solche Manipulationen können sich z.B. auf die Unterbewertung von Anlagevermögen und Vorräten oder die Überbewertung von Wertberichtigungen und Rückstellungen beziehen.

Die Zukunftsverlagerung ist der übliche Weg zur Bildung stiller Reserven. Sie dient der Stärkung der Substanz des Unternehmens und verhindert bzw. verringert infolge der mit ihr verbundenen Verminderung des gegenwärtigen Gewinns alle mit einem Gewinnausweis verbundenen Konsequenzen, wie Gewinnausschüttung und -besteuerung.

Die Zukunftsverlagerung ist Ausdruck einer vorsichtigen Bilanzpolitik: Sie kann in Zeiten allgemein guter Ertragslage als der Normalfall zeitlicher Gewinnverlagerung angesehen werden und soll der weiteren Untersuchung der zeitlichen

1) vgl. S. 23

Gewinnverlagerung zu Grunde gelegt werden, wenn nicht ausdrücklich auf die Gegenwartsverlagerung eingegangen wird.

bac) Die Gegenwartsverlagerung

Unter einer Gegenwartsverlagerung soll hier nur jene Verlagerungsart verstanden werden, bei der ein noch nicht entstandener Gewinn ausgewiesen wird; der betriebswirtschaftlich richtige Gewinn ist niedriger als der erkennbare Gewinn.

Auf diese Art der zeitlichen Gewinnverlagerung muß besonders hingewiesen werden, da die Bilanz des Unternehmens hierbei infolge einer Überbewertung der Aktiva bzw. einer Unterbewertung der Passiva das Reinvermögen des Unternehmens zu hoch angibt. Es besteht dabei die Gefahr, daß durch die sich aus dem Ausweis eines fiktiven Gewinns ergebenden Folgen wie Gewinnausschüttung und Gewinnbesteuerung die Substanz des Unternehmens ausgehöhlt werden kann.

Die Gegenwartsverlagerung nimmt in Zeiten rückläufiger oder schlechter Ertragslage an Bedeutung zu. In einer solchen wirtschaftlichen Situation kann mit Hilfe der Gegenwartsverlagerung versucht werden, durch die Bilanz ein besseres und geschöntes Bild von der Vermögens- und Ertragslage des Unternehmens zu geben.

Das Problem der Gegenwartsverlagerung scheint dem Problem des Ausweises bereits entstandener, aber noch nicht durch einen Verkauf an Dritte realisierter Gewinne gleich zu sein. Der entscheidende Unterschied liegt jedoch darin, daß bei der Gegenwartsverlagerung fiktive, noch nicht entstan-

dene Gewinne ausgewiesen werden, Gewinne also, für die noch keine produktive Arbeit geleistet wurde. Dagegen sind die Gewinne im anderen Fall bereits entstanden, dürfen aber unter handelsrechtlichen Gesichtspunkten noch nicht ausgewiesen werden.

Die Gegenwartsverlagerung in der hier dargestellten Form widerspricht den handelsrechtlichen Bewertungsvorschriften und muß daher bei der Bewertung in der Bilanz abgelehnt werden. Andererseits ist es aber wichtig, sie als besondere Art der zeitlichen Gewinnverlagerung zu erkennen, da sie bei einer Analyse der Möglichkeiten, des Umfangs und der Wirkungen von Gewinnmanipulationen, insbesondere wegen der in ihr liegenden Gefahren, berücksichtigt werden muß.

bb) Die Auflösung verlagelter Gewinne

Die zeitlich verlagerten Gewinne lösen sich durch den Betriebsablauf infolge des Umschlages derjenigen Vermögens- und Schuldtteile von selbst wieder auf, mit deren Hilfe die Gewinne verlagert wurden, so z.B. durch Verarbeitung und Verkauf der unterbewerteten Vorräte oder durch den tatsächlichen Eintritt der durch übermäßige Abschreibung antizipierten Wertminderung beim Anlagevermögen. Die verlagerten Gewinne stehen also zeitlich nur begrenzt zur Verfügung und werden wieder sichtbar, wenn sie nicht durch ebenso hohe Neubildungen neutralisiert werden. Dieses Sichtbarwerden ist die Korrektur des in der Vergangenheit zu niedrigen Bilanzausweises und die notwendige Konsequenz der Zukunftsverlagerung.

Die verlagerten Gewinne können jedoch auch absichtlich zur gewünschten Zeit und in der erforderlichen Höhe ausgewiesen werden. Voraussetzung dafür ist, daß dem Unternehmer bekannt ist, mit Hilfe welcher Bilanzposition und in welcher Höhe die Gewinne verlagert sind.

Bei der Auflösung zeitlich verlagelter Gewinne ist zu beachten, daß der durch Gewinnverlagerung erfolgte Kapitalzuwachs im Gegensatz zu den in der Regel bereits versteuerten offenen Rücklagen nur mit jenem Betrag Eigenkapital darstellt, der nicht mehr durch Ertragsteuern belastet ist¹⁾; in Höhe der beim späteren Ausweis zu zahlenden Steuern hat der verlagerte Gewinn den Charakter einer Schuld, bei unsicherer Steuerbelastung einer ungewissen Schuld. Darauf ist bei Analysen zu achten.

bc) Voraussetzungen für die
Disposition der Auflösungen

Um die verlagerten Gewinne rechtzeitig auflösen zu können, ist ^{es} notwendig, die Verlagerung mit Hilfe solcher Maßnahmen durchzuführen, die eine termingerechte Auflösung gestatten. Auch ist zu beachten, ob eine Auflösung steuerrechtlich (z.B. Kontinuität der Abschreibung), handelsrechtlich (z.B. Bindung an Anschaffungswerte) oder bilanzoptisch (z.B. bei Aktiengesellschaften Ausweispflicht für Zuschreibungen beim Anlagevermögen) möglich bzw. zweckmäßig ist.

1) vgl. Adler, Hans - Düring, Walther -
Schmaltz, Kurt
Rechnungslegung und Prüfung der Aktiengesellschaft, 3. Aufl., Stuttgart 1957, Anm. 4 zu
§ 130 AktG (im folgenden zitiert: Adler-Düring-Schmaltz)

Sind die bei automatischer Auflösung erscheinenden Gewinne unerwünscht, können sie durch gleichhohe neue Verlagerungen neutralisiert werden. Voraussetzung für eine Neutralisation ist ebenfalls die möglichst genaue, wirtschaftlich aber noch vertretbare Überwachung von Bildung, Struktur und Auflösung der Gewinnverlagerungen. Nur so können die Auswirkungen abgeschätzt und entsprechend den gewünschten Zielen und Ergebnissen beeinflusst werden.

Der Vorteil dieser automatischen Auflösung ist gleichzeitig auch ihr Nachteil: Das bilanzielle Sichtbar- und Wirksamwerden der verlagerten Beiträge erfolgt unauffällig und kann damit leicht unkontrollierbar werden.

c) Die räumliche Gewinnverlagerung

ca) Das Wesen der räumlichen Gewinnverlagerung

Die räumliche Gewinnverlagerung ist das Ergebnis von Erfolgsmanipulationen zwischen zwei Unternehmen. Auch bei der räumlichen Gewinnverlagerung weichen der betriebswirtschaftlich richtige Gewinn und der erkennbare Gewinn voneinander ab, jedoch wird die Differenz nicht in andere Perioden, sondern zu einem anderen Unternehmen hin verlagert.

cb) Die Voraussetzungen für eine räumliche Gewinnverlagerung

Die Voraussetzungen zur Durchführung einer räumlichen Gewinnverlagerung sind einheitliche Willensbildung, rechtliche Selbständigkeit, eigene Rechnungslegung und gegenseitige Geschäftsbeziehungen der in die Gewinnverlagerung einbezogenen Unternehmen.

Die einheitliche Willensbildung ist notwendig, um die Hintanstellung der bei den Unternehmen bestehenden Einzelinteressen durchsetzen zu können. Dies ist am besten durch Personalunion der Vorstandsmitglieder oder Geschäftsführer zu erreichen.

Die in eine räumliche Gewinnverlagerung einbezogenen Unternehmen stehen sich zwar infolge der durch die einheitliche Willensbildung gewährleisteten wirtschaftlichen Einheit sehr nahe, müssen aber nicht unmittelbar aneinander beteiligt sein; oft sind es gleichgestellte Untergesellschaften einer Obergesellschaft.

Die durch die einheitliche Willensbildung gewährleistete wirtschaftliche Einheit der rechtlich selbständigen Unternehmen ist auch zur Abgrenzung der räumlichen Gewinnverlagerung notwendig: Ohne die Voraussetzung der wirtschaftlichen Einheit könnte jede Verhandlung zwischen unabhängigen Geschäftspartnern, die von Einfluß auf den Jahresgewinn ist (z.B. Preis- oder Konditionsverhandlungen), zu einer räumlichen Gewinnverlagerung führen, da sie den Erfolg zwischen den beiden Unternehmen anders als ursprünglich aufteilt.

Da die Definition der Gewinnverlagerung im allgemeinen von dem erkennbaren Gewinn ausgeht und die räumliche Gewinnverlagerung insbesondere durch die Verschiebung zwischen verschiedenen Abrechnungsbereichen charakterisiert ist, wird die räumliche Gewinnverlagerung möglich, wenn selbständig Rechnung gelegt, Gewinn ermittelt und rechtsverbindliche Bilanzen erstellt werden.

Es genügt nicht, daß die an einer Verlagerung beteiligten Betriebe rechnungslegende Niederlassungen eines Unternehmens sind: In diesem Fall wird die einzige rechtsverbindliche Bilanz von der Hauptverwaltung des Unternehmens aufgestellt, wobei sich alle in den Einzelbilanzen der Niederlassungen vorgenommenen räumlichen Verlagerungen gegenseitig aufheben und dadurch wirkungslos bleiben.

Die letzte Voraussetzung liegt auf geschäftspolitischem Gebiet: Die an einer Gewinnverlagerung beteiligten Gesellschaften müssen miteinander in Geschäftsbeziehungen stehen, da sonst die wechselseitigen Lieferungen und Leistungen als Medien der Gewinnverlagerung fehlen.

cc) Gewinnausschüttung und Kapitalzuführung als Arten der räumlichen Gewinnverlagerung

Sind die in eine räumliche Gewinnverlagerung einbezogenen Unternehmen Untergesellschaften einer Obergesellschaft und nicht unmittelbar aneinander beteiligt, dann kann es sich bei den Erfolgsmanipulationen ausschließlich um Gewinn- bzw. Verlustverlagerungen handeln.

Erfolgen die Manipulationen dagegen zwischen der Obergesellschaft und den Untergesellschaften, so kann je nach dem Verhältnis von Verlagerungsrichtung zu Beteiligungsrichtung eine Gewinn- (bzw. Verlust-) verlagerung oder eine Kapitalzuführung (bzw. -rückzahlung) vorliegen¹⁾.

1) vgl. hierzu auch S. 22 f.

Infolge der für alle Verlagerungen typischen schlechten Erkennbarkeit kann auch von einer verdeckten Gewinnausschüttung¹⁾ bzw. einer verdeckten Kapitalzuführung gesprochen werden.

Die daraus abzuleitende Zweiteilung der räumlichen Gewinnverlagerung wird vom deutschen Steuerrecht besonders herausgestellt, da beide Arten in der Bundesrepublik verschiedenen Steuern unterliegen.

Bei der Gewinnverlagerung i.e.S. (verdeckte Gewinnausschüttung) erhält der Gesellschafter ohne oder ohne ausreichende Gegenleistung Vorteile, die nicht als Gewinn ausgewiesen werden und deren Ausschüttung nicht erkennbar ist, die jedoch der Körperschaftsteuer unterliegende Gewinne der Gesellschaft darstellen²⁾.

Bei der verdeckten Kapitalzuführung erhält die Untergesellschaft von der Obergesellschaft auf Grund ihrer Stellung als Gesellschafter Vorteile, die zu einer Erhöhung des Eigenkapitals der Untergesellschaft führen. Diese Kapitalzuführung

1) vgl. § 6 des Körperschaftsteuergesetzes

2) vgl. Trumpler, Hans
Die Bilanz der Aktiengesellschaft,
2. Aufl., Basel 1950, S. 152

vgl. Falk, Rudolf

Die Steuerbilanz, Handelsbilanz und Ertragsteuerbilanz, Herne - Berlin 1958, S. 152

vgl. § 6 Abs. 1 Körperschaftsteuergesetz
Das Beispiel 6 des § 19 KStDV führt als solche verdeckte Gewinnausschüttung den Kauf bzw. Verkauf von Waren zu ungewöhnlichen Preisen an; es fordert damit als Verrechnungspreis einen gewöhnlichen Preis, der einen angemessenen Gewinn enthalten muß, wenn nicht die Besonderheiten des Marktes (z.B. starker Preisverfall) den Ansatz des Gewinnes verbieten.

ist kapitalverkehrsteuerpflichtig¹⁾.

Verdeckte Gewinnausschüttung und verdeckte Kapitalzuführung lassen sich bei Lieferungen und Leistungen zwischen Konzerngesellschaften mit Hilfe des eine Gewinnverlagerung vermeidenden gewinn-neutralen Verrechnungspreises²⁾ wie folgt bestimmen:

Eine verdeckte Gewinnausschüttung liegt vor, wenn

1. bei Lieferungen der Untergesellschaft an die Obergesellschaft der tatsächliche Verrechnungspreis unterhalb des gewinn-neutralen Verrechnungspreises liegt, oder wenn
2. bei Lieferungen der Obergesellschaft an die Untergesellschaft der tatsächliche Verrechnungspreis höher ist als der gewinn-neutrale Preis.

Eine verdeckte Kapitalzuführung liegt vor, wenn

1. bei Lieferungen der Untergesellschaft an die Obergesellschaft der tatsächliche Verrechnungspreis über dem gewinn-neutralen Verrechnungspreis liegt, oder wenn
2. bei Lieferungen der Obergesellschaft an die Untergesellschaft der tatsächliche Verrechnungspreis niedriger als der gewinn-neutrale Preis ist.

1) Nach § 2 Ziff. 4 c und 4 d Kapitalverkehrsteuergesetz sind kapitalverkehrsteuerpflichtig:

"c) Überlassung von Gegenständen an die Gesellschaft zu einer den Wert nicht erreichenden Gegenleistung,
d) Übernahme von Gegenständen der Gesellschaft zu einer den Wert übersteigenden Gegenleistung."

2) vgl. S. 102 ff.

cd) Der Wechsel von einer räumlichen
in eine zeitliche Gewinnverlagerung

Bei zwischenkonzernlichen Beziehungen kommt es nicht selten vor, daß sich eine ursprünglich als räumlich beabsichtigte Gewinnverlagerung wie eine zeitliche Gewinnverlagerung auswirkt. Dies ist z.B. der Fall, wenn sich die von dem Konzernunternehmen A zu einem manipuliert niedrigen Preis bezogenen Gegenstände am Bilanzstichtag noch bei dem Konzernunternehmen B befinden, da sie bei B infolge des für die Bilanzierung zwingenden Anschaffungswertprinzips nur zu dem (manipuliert niedrigen) Anschaffungswert aktiviert werden dürfen. Das hat folgende Konsequenz: Durch den manipulierten Abgabepreis ist der Gewinn bei A geringer als bei normalem Verkauf; die dabei beabsichtigte räumliche Gewinnverlagerung konnte jedoch noch nicht wirksam werden, da die Gegenstände von B noch nicht veräußert wurden. Der Gewinn bei A ist daher am Bilanzstichtag niedriger, während sich die Gewinnerhöhung bei B bilanziell noch nicht niederschlagen konnte; der Gewinn des Konzerns ist um diesen Betrag zeitlich verlagert.

3. Die Möglichkeiten der Gewinnverlagerung
und ihre Grenzen im Hinblick auf unter-
nehmerische Entscheidungen

a) Der Einfluß der Verlagerungsmöglich-
keiten auf die Dispositionen

Einem Unternehmer, der bewußt und wirtschaftlich wirkungsvoll über die Gewinnverlagerung entscheiden will, müssen die Möglichkeiten und die Grenzen bekannt sein, die der Disponierbarkeit der Gewinnverlagerung von Seiten der Bewertungsproblematik, der gesetzlichen Bestimmungen und der Art der praktischen Durchführung gegeben sind.

Man muß sich darüber im klaren sein, daß infolge der Bewertungsschwierigkeiten nur ein gewisser

Teil der Verlagerungen erkennbar und damit kontrollierbar ist und es damit leicht zu unerwünschten oder nicht feststellbaren Erfolgsverschiebungen kommen kann. Auch ist es wichtig zu wissen, durch welche dispositiven Maßnahmen Gewinne am zweckmäßigsten und am wenigsten auffällig verlagert werden können und daß es weniger die einmaligen Maßnahmen als vielmehr die auf Grund genereller Verrechnungs- und Bewertungsanweisungen laufend erfolgenden Verlagerungen sind, die zwar besonders wirkungsvoll aber auch leicht unkontrollierbar sein können.

Ebenso muß man sich überlegen, in welchem Umfang die handels- und steuerrechtlichen Bestimmungen die unternehmerischen Entscheidungen hinsichtlich der zeitlichen und räumlichen Gewinnverlagerungen einschränken können und ob die Befolgung dieser rechtlichen Vorschriften nicht gerade zu einer Gewinnverlagerung führen kann.

b) Gewollte und ungewollte Gewinnverlagerung

Die Gewinnverlagerung ist als Differenz aus dem betriebswirtschaftlich richtigen Gewinn und dem aus der Bilanz ersichtlichen Gewinn definiert. Da sich der betriebswirtschaftlich richtige Gewinn oft im Zeitpunkt der zu treffenden Entscheidung nicht genau feststellen läßt, bleibt der volle Umfang einer Gewinnverlagerung in diesen Fällen zunächst einmal unbekannt.

Es muß also davon ausgegangen werden, daß sich der gesamte Verlagerungsbetrag aus zwei Bestandteilen zusammensetzt: Aus einem auf Grund gewollter und manipulierender Eingriffe entstandenen

und einem sich aus der allgemeinen Bewertungsunsicherheit ergebenden Teil; eine exakte Abgrenzung zwischen beiden ist infolge Fehlens konkreter und objektiver Bewertungsmaßstäbe kaum möglich. Auch trägt das bei der Bewertung als notwendige Konsequenz der Bewertungsunsicherheit anzuwendende Vorsichtsprinzip dazu bei, den Umfang dieser unbewußten Gewinnverlagerung noch zu vergrößern.

Das Wissen um diese Unsicherheit in der Feststellbarkeit der Gewinnverlagerung ist für die Beurteilung der Gewinnverlagerung und ihrer Probleme unerläßlich. Sie wirkt auf die Möglichkeiten für Untersuchungen und Kritik durch Mitgesellschafter (Aktionäre), Wirtschafts- und Betriebsprüfer; auch die gesetzgeberischen Maßnahmen sind durch diese mangelnde Greifbarkeit auf die Festsetzung allgemein gehaltener und die Grenzen aufzeigender Bestimmungen beschränkt.

Für den Unternehmer hat die Bewertungsproblematik eine angenehme und eine unangenehme Seite: Angenehm dadurch, daß eine Gewinnverlagerung, die der Unternehmer durchführen möchte, die er aber gegenüber den Aktionären, den Wirtschafts- oder den Betriebsprüfern nicht vertreten kann, mit dem Argument der nach dem Vorsichtsprinzip getroffenen Ermessensentscheidung verteidigt werden kann; unangenehm, weil es die Bewertungsunsicherheit und die mangelhafte Durchdringung der Gewinnverlagerung einem Unternehmer unmöglich machen, die Gewinne sowohl bei der Durchführung der Verlagerung als auch bei der Auflösung und Verwendung in vollem Umfang steuern zu können.

Diese Schwierigkeiten gelten für jene Fälle, in denen die Verrechnung oder die Bewertung zu einem Wert erfolgt, der sich erst in späteren Perioden, wenn die Faktorkosten in tatsächlicher Höhe bekannt sind (z.B. anteilige Abschreibungen oder Materialeinsatz zu Wiederbeschaffungskosten) endgültig feststellen läßt. Werden z.B. zwischenkonzernliche Lieferungen zu Herstellkosten verrechnet, so steht im Zeitpunkt der Verrechnung nicht fest, ob dieser Wertansatz tatsächlich alle Kosten deckt, ob er zu niedrig oder gar zu hoch ist. Man kann daher in diesem Augenblick noch nicht sagen, ob in einer solchen möglichen Abweichung nicht doch eine Gewinnverlagerung liegt. Dies gilt in gleichem Maß für jeden anderen Wertansatz, bei dem die effektiven Kosten noch nicht feststehen.

Die Bewertungsunsicherheit wirkt sich dagegen nicht in dem Fall aus, wo zur Gewinnverlagerung auf einen gegebenen Wert bestimmte Zu- oder Abschläge vorgenommen werden. Hier ist der Betrag der zeitlichen oder räumlichen Gewinnverlagerung, um den das Ergebnis variiert wird, gegeben; der Unternehmer weiß z.B., daß sich der Gewinn der Gesellschaft A um den Betrag X verringert, wenn er eine bestimmte Lieferung oder Leistung an die Gesellschaft B zu einem um X niedrigeren Preis berechnet und daß sich dadurch der Gewinn bei B um diesen Betrag X erhöht.

Die Bewertungsunsicherheit tritt immer auf, wenn der zu verlagernde Gewinn erst mit der Lieferung oder Leistung, die verrechnet wird, entsteht, wenn also die Kosten im Zeitpunkt der Verrechnung noch nicht gegeben sind und dadurch der Umfang der Gewinnverlagerung noch nicht vollständig bekannt ist.

Dagegen besteht Klarheit über die Höhe der Verlagerung, wenn der zur Verlagerung bestimmte Betrag besonders eingerechnet wird; dabei können auch Gewinne, die aus der übrigen Geschäftstätigkeit stammen, verlagert werden.

Die Fälle der bewußten Gewinnverlagerung sind in besonderem Maß Gegenstand der unternehmerischen Dispositionen, die ungewollte Verlagerung entzieht sich ihr dagegen.

c) Ständige und gelegentliche Gewinnverlagerung

Es bestehen zwei grundsätzliche Möglichkeiten, Gewinne zu verlagern: entweder die Gewinne werden bei Vorkommen bestimmter Geschäftsvorfälle regelmäßig durch Zu- oder Abschläge oder aber fallweise auf Grund besonderer Einzelanweisungen verlagert.

Im ersten Fall, der als ständige Gewinnverlagerung bezeichnet werden soll, wird durch eine entsprechende Bewertungs- oder Verrechnungsanweisung sichergestellt, daß bestimmte Vorgänge ständig so bewertet werden, daß dabei regelmäßig ein gewisser Betrag verlagert wird. Diese ständige Verlagerung ist wenig auffallend, doch sehr wirksam, denn der verlagerte Betrag ist umso größer, je häufiger die Geschäftsvorfälle auftreten, mit denen Verlagerungen ausgeführt werden. Umgekehrt ausgedrückt: Soll ein bestimmter Betrag verlagert werden, so kann der einzelne Verlagerungsbetrag umso kleiner sein, je größer die Anzahl der verlagernden Vorgänge ist.

Eine solche auf die zeitliche Gewinnverlagerung abzielende Anweisung könnte z.B. sein, daß bei

der Bewertung der Halb- und Fertigerzeugnisse mit einem niedrigeren Fertigungsgemeinkostensatz gerechnet wird, als er sich aus dem Betriebsabrechnungsbogen ergibt. Eine räumliche Gewinnverlagerung könnte z.B. durch die Anweisung veranlaßt werden, daß gewisse Planungs- oder Materialkosten nicht oder in einem geringeren bzw. höheren Umfang angesetzt werden, als dem wirklichen Maß entsprechen würde. Die Möglichkeiten solcher Anweisungen sind unbegrenzt.

Die fallweise Gewinnverlagerung, die hier gelegentliche Gewinnverlagerung genannt werden soll, wird nur bei Vorliegen besonderer Bedürfnisse oder Möglichkeiten durchgeführt. So können z.B. unvorhergesehene finanzielle Belastungen einer Konzerngesellschaft Anlaß zu einer gelegentlichen räumlichen Verlagerung oder aber ein unerwartet gutes Jahresergebnis Anlaß zu einer gelegentlichen zeitlichen Verlagerung sein. Die praktische Durchführung geschieht ebenso wie bei der ständigen Gewinnverlagerung, nur daß hier der Einzelbetrag zwangsläufig erheblich größer und damit die Verlagerung auffallender ist.

Beide Arten der Gewinnverlagerung haben ihre Vor- und Nachteile:

Die ständige Gewinnverlagerung ist unauffälliger, dafür aber, insbesondere hinsichtlich des Gesamtumfangs der Verlagerung, schlechter kontrollierbar. Sie ist einfacher und anstandsloser in ihrer Durchführung zu disponieren, hinsichtlich der Verfolgung, Kontrolle und Auflösung ist sie aber umso schwieriger zu erfassen.

Die gelegentliche Gewinnverlagerung fällt dagegen infolge der Größe der Einzelmaßnahme leichter auf, der Umfang und die Entwicklung der verlagerten Beträge lassen sich aber besser kontrollieren und verfolgen. Sie kann leichter in der Abwicklung kontrolliert und der Auflösung disponiert werden; die Schwierigkeit liegt hier unter Umständen in der Durchführung und gegebenenfalls in der Verteidigung gegenüber Kritikern.

d) Gesetzlich ermöglichte und
erzwungene Gewinnverlagerung

Die bei der Bewertung auftretenden praktischen Schwierigkeiten haben zur Folge, daß es keine auf den Einzelfall abgestellten und unbesehen anwendbaren Bewertungsvorschriften geben kann. Die Vielfalt der praktischen Gegebenheiten führt dazu, daß von Gesetzes wegen kein bestimmter Wertansatz gefordert werden kann, sondern daß immer ein Bewertungsspielraum zugestanden werden muß. Im Rahmen dieses Spielraumes sind Verlagerungen möglich, ohne daß hiergegen rechtliche Handhaben gegeben wären; dies ist sowohl für den Umfang als auch für die Rechtfertigung von Gewinnendispositionen wichtig.

Die handels- und aktienrechtlichen Bestimmungen stellen darauf ab, daß das Vermögen des Unternehmens in der Bilanz nicht zu hoch ausgewiesen wird. Sie setzen den Aktiven eine Höchstgrenze, den Passiven eine Mindestgrenze, so daß nur eine Überbewertung des Vermögens bzw. eine Unterbewertung der Schulden gegen die gesetzlichen Vorschriften

verstößt. Für die Gewinnverlagerung ist aber die Möglichkeit der Vermögensunterbewertung meistens erheblich wichtiger und interessanter als der gesetzlich geregelte und verbotene Fall der Vermögensüberbewertung.

Die Beachtung der gesetzlichen Bestimmungen kann eine Gewinnverlagerung nicht ausschließen; vielmehr ist noch zu untersuchen, ob ihre Einhaltung nicht gerade zu einer Verlagerung führt. Auch wirft sich wieder die Frage auf, ob bei der Beurteilung eines so stark wirtschaftlich ausgerichteten und betriebsindividuellen Problems die Anwendung der rechtlichen Vorschriften, die sich im wesentlichen mit der Regelung der Verhältnisse Dritten gegenüber beschäftigen, nicht nur ungerechtfertigt ist, sondern sogar zu einem falschen Urteil führen kann.

Der gesetzlich ermöglichten Gewinnverlagerung steht die gesetzlich erzwungene Gewinnverlagerung gegenüber. Sie ergibt sich z.B. aus dem Verbot der Aktivierung bestimmter Aufwendungen und dem Gebot einer möglichst schnellen Abschreibung auf bestimmte Vermögensgegenstände¹⁾. Auch kann z.B. das Anschaffungswertprinzip eine Gewinnverlagerung in wirtschaftlichem Sinn erzwingen, wenn der Wert (und nicht nur der Preis) einzelner Gegenstände über den Anschaffungswert und damit über den handelsrechtlich zulässigen Höchstwert hinaus steigt.

1) vgl. § 133 AktG

In solchen Fällen ist es sogar möglich, daß eine Aufwandsverteilung gegen gesetzliche Vorschriften verstößt.

Die Bedeutung der handels- und aktienrechtlichen Vorschriften für die unternehmerischen Gewinnpositionen liegt also im wesentlichen darin, daß die Gewinnverlagerungen einerseits gesetzlich sanktioniert werden, andererseits aber betriebswirtschaftlich gerechtfertigte Wertansätze oder Wertkorrekturen nicht vorgenommen werden können und somit ein betriebswirtschaftlich richtiger Ausweis in der Bilanz verhindert wird.

III. Der Konzern

1. Der Konzern und seine Bedeutung für die Gewinnverlagerung

In einem Konzern sind sowohl die zeitliche als auch die räumliche Gewinnverlagerung möglich, da die im Konzern zusammengefaßten Unternehmen ihre rechtliche Selbständigkeit behalten, dabei jedoch eine wirtschaftliche Einheit bilden. Die zwischen den einzelnen Konzerngesellschaften in der Regel gegebene enge produktionstechnische oder sonstige liefer- und leistungsmäßige Verflechtung trägt darüber hinaus dazu bei, die Möglichkeiten und damit den Umfang der Gewinnverlagerung zu erhöhen.

Um die in einem Konzern gebotenen Möglichkeiten der Gewinnverlagerung erkennen zu können, müssen die juristische und die wirtschaftliche Betrachtungsweise genau unterschieden werden¹⁾:

Juristisch gesehen ist der Konzern ein Zusammenschluß rechtlich selbständig bleibender Unternehmen unter einheitlicher Leitung²⁾;

1) vgl. Schuhmann, Werner
Der Konzernabschluß, Wiesbaden 1962, S. 13 ff.,
sowie die dort aufgeführte Literatur und
Meinungen

2) vgl. § 15 Abs. 1 AktG

Wirtschaftlich gesehen bildet er infolge dieser einheitlichen Leitung eine betriebliche und organisatorische Einheit.

Der Grund dafür, daß in einem Konzern Gewinnverlagerungen durchgeführt werden können, die nach Art und Umfang weit über das hinausgehen, was in einem unverbundenen Unternehmen möglich ist, liegt in diesem Zusammenwirken von rechtlicher Selbständigkeit und wirtschaftlicher Einheit sowie in der damit gegebenen Möglichkeit, die juristischen Grenzen umgehen zu können.

Da durch die einheitliche Leitung der Konzernunternehmen die "Zwischengrenzen juristischer Selbständigkeit"¹⁾ überwunden werden, können die Dispositionen im Konzern so getroffen werden, als handele es sich um ein einheitliches Unternehmen. Die einzelnen Konzernunternehmen können dabei so aufeinander abgestimmt werden, daß der Konzern als Ganzes eine möglichst hohe Rentabilität erzielt.

Dabei ist es allerdings unvermeidlich, daß die wirtschaftliche Handlungsfreiheit der einzelnen Konzerngesellschaften mehr oder minder eingeschränkt wird und die Interessen der einzelnen Unternehmen denen des Konzerns untergeordnet werden. Auch auf dem Sektor der Gewinnverlagerung wird die Konzernleitung gegebenenfalls die Gewinne über die Einzelinteressen hinweg so zwischen den Konzernunternehmen verschieben, wie es nach der augenblicklichen Zielsetzung am zweckmäßigsten erscheint.

1) vgl. Trumpler, Hans a.a.O., S. 152

Die wirtschaftliche Einheit im Konzern wäre für die Gewinnverlagerung bei weitem nicht so interessant, wenn die einzelnen Gesellschaften ihre rechtliche Selbständigkeit aufgeben müßten und der Konzern auch rechtlich eine Einheit würde. Da der Konzern in der Bundesrepublik aber kein besonderes Gebilde des Gesellschaftsrechts ist¹⁾ und es für ihn keinen besonderen bürgerlichrechtlichen oder handelsrechtlichen Typ gibt²⁾, ist er weder eine eigene Rechtsperson noch bildet er eine rechtliche Einheit; er hat auch keine Gesellschaftsorgane, die ihn Dritten gegenüber vertreten könnten.

Neben der daraus folgenden Tatsache, daß die einzelnen Konzerngesellschaften ihren eigenen juristischen Willen behalten und selbst vertragsfähig bleiben, ist für die Gewinnverlagerung wichtig, daß durch die Aufrechterhaltung der rechtlichen Selbständigkeit die einzelnen Unternehmen weiterhin verpflichtet sind, Jahresabschlüsse zu erstellen, die im Handels- und Steuerrecht allein rechtsverbindlich sind. Infolge der für jedes Unternehmen bestehenden Verpflichtung zur Bilanzierung wirken sich die durch die wirtschaftliche Einheit möglichen Gewinnverlagerungen auf die Einzelbilanzen aus. Die Erstellung rechtsverbindlicher Bilanzen der einzelnen Konzernunternehmen ist eine wichtige Voraussetzung für die

1) vgl. Adler-Düring-Schmaltz, a.a.O., Anm. 114 zu § 128 AktG

2) vgl. Bühler, Ottmar
Steuerrecht, a.a.O., S. 7

Durchführbarkeit und Wirksamkeit der räumlichen Gewinnverlagerung; sobald die handels- und steuerrechtliche Anerkennung der Einzelbilanzen eingeschränkt wird, vermindern sich zwangsläufig auch die Möglichkeiten für die räumliche Gewinnverlagerung.

Die besondere Bedeutung des Konzerns für die Gewinnverlagerung ist also darin zu sehen, daß die Entscheidungen über Verrechnungs- und Bewertungsfragen so getroffen werden können, als bezögen sie sich auf ein einziges Unternehmen. Dabei ist jedoch durch die rechtliche Selbständigkeit der Konzerngesellschaften sowie durch die Verpflichtung zur Erstellung von Einzelabschlüssen eine rechnungsmäßige Trennung des Vermögens und Erfolges aller in einem Konzern zusammengefaßten Unternehmen gewährleistet, wodurch diese Gewinnverlagerungen bilanziell wirksam werden.

Diese Feststellung gilt gleichermaßen für die zeitliche wie auch für die räumliche Gewinnverlagerung. Während jedoch die zeitliche Gewinnverlagerung (als Verlagerung innerhalb eines Unternehmens von Periode zu Periode) in jedem Unternehmen möglich ist, kann die räumliche Gewinnverlagerung (als Verlagerung innerhalb einer Periode von Unternehmen zu Unternehmen) nur in einem Konzern durchgeführt werden, da hier die in Frage kommenden Unternehmen einer einheitlichen Leitung unterstehen, die sich über die Einzelinteressen hinwegzusetzen vermag und die für die Unternehmen bindende Anweisungen zu geben im Stande ist. Die räumliche Gewinnverlagerung ist daher die konzerntypische Gewinnverlagerung.

2. Die verrechnungstechnischen Grundlagen einer Gewinnverlagerung im Konzern

a) Die Verrechnungen und ihr Einfluß auf die Gewinnverlagerung

aa) Leistungsaustausch und Gewinnverlagerung

Zur Beurteilung der einem Unternehmer mit der räumlichen Gewinnverlagerung gegebenen Möglichkeiten der Gewinnndisposition ist die Feststellung wichtig, daß das Ausmaß der räumlichen Gewinnverlagerung von Art und Umfang der zwischen den einzelnen Gesellschaften bestehenden Geschäftsbeziehungen sowie von der im Einzelfall möglichen Preismanipulationen abhängt.

Je umfangreicher der Leistungsaustausch ist, umso größer sind die Möglichkeiten für eine Gewinnverlagerung, da bei der Berechnung jeder Leistung durch eine entsprechende Preisgestaltung Einfluß auf die in den Bilanzen auszuweisenden Gewinne genommen werden kann. Die Voraussetzungen für eine Gewinnverlagerung sind in einem Konzern günstig, da die produktionstechnische, liefer- und leistungsmäßige Verflechtung bei den aus kosten- und marktpolitischen Gründen aufgebauten Konzernen in der Regel sehr eng ist; dies gilt insbesondere für Industriekonzerne mit einer sich über mehrere Produktionsstufen erstreckenden Leistungserstellung.

ab) Preisbildung und Gewinnverlagerung

Der Preis einer Leistung hat in jedem Fall die Funktion einer Erfolgsabgrenzung zwischen den am Leistungsaustausch beteiligten Unternehmen. Während jedoch bei den normalerweise über den Markt

abgewickelten Geschäften davon ausgegangen werden kann, daß sich Leistung und Gegenleistung wertmäßig ausgleichen, daß also der Preis dem Wert angemessen ist, kann eine solche Wertgleichheit in einem Konzern nicht ohne weiteres angenommen werden. Der Unterschied zwischen einer Preisbildung bei Konzernunternehmen und bei unverbundenen Unternehmen besteht einmal in dem Abhängigkeitsverhältnis der an Leistungsaustausch und Preisbildung Beteiligten, zum anderen darin, daß sich je nach Produktionsprogramm und Marktanteil der Konzernunternehmen ein Marktpreis unter Umständen gar nicht bilden kann.

So kann z.B. für Konzernlieferungen dann kein Marktpreis entstehen, wenn ein vertikal aufgebauter Konzern mit dem Produktionsprogramm seiner einzelnen Unternehmen so streng aufeinander abgestimmt ist, daß die Konzerngesellschaften die Produkte entweder ausschließlich oder überwiegend selbst herstellen bzw. weiterverarbeiten und andere Lieferanten bzw. Abnehmer am Markt nicht oder nur in unbeachtlicher Zahl auftreten.

Andererseits tritt aber oft der Fall auf, daß ein Konzernunternehmen nur einer unter vielen Abnehmern oder Lieferanten ist, so daß für die Produkte ein Markt besteht und sich ein Marktpreis bildet, daß aber dennoch für Lieferungen und Leistungen zwischen Konzernunternehmen nicht dieser Marktpreis, sondern ein interner Preis, ein sogenannter Verrechnungspreis, angesetzt wird¹⁾. Solche Verrechnungspreise können entweder von der Kostenrechnung ausgehen (z.B.

1) vgl. Schmalenbach, Eugen
Über Verrechnungspreise, in: ZfhF, 3. Jg.,
Leipzig 1908/09, S. 165 ff., hier besonders
S. 168 und S. 175

Standardkosten-, Normal- und Proportionalpreise¹⁾) oder in ihrer Berechnung frei sein, wie dies bei sonstigen Durchschnittspreisen oder bei den fallweise mehr oder minder willkürlich festgesetzten Verrechnungspreisen möglich ist.

Oftmals wird es schwierig sein, einen Verrechnungspreis nach objektiven Maßstäben zu ermitteln²⁾. In dieser Unsicherheit der Preisermittlung liegt die Bedeutung der Verrechnungspreise für die räumliche Gewinnverlagerung, ähnlich wie dies infolge der allgemeinen Bewertungsprobleme bei der zeitlichen Gewinnverlagerung der Fall ist.

ac) Der Umfang der Gewinnverlagerung

Neben der Verlagerung je Leistung ist die Kenntnis der Summe aller während einer Periode von dem einen zum anderen Unternehmen verlagerten Gewinne für die unternehmerischen Entscheidungen interessant.

Bei einer durch Verrechnung von Lieferungen und Leistungen vorgenommenen Gewinnverlagerung kann der Gedanke nahe liegen, daß der Umfang einer räumlichen Gewinnverlagerung durch eine Analyse der am Bilanzstichtag noch im Konzernbereich befindlichen konzernbezogenen Bestände festgestellt werden kann.

Diese Untersuchung müßte jedoch zu einem unvollständigen Bild führen, da hierbei natürlich nur jene verlagerten Beträge aufgedeckt werden könnten, die in den Beständen eingerechnet sind. So

1) vgl. Schmalenbach, Eugen
Über Verrechnungspreise, a.a.O., S. 177

2) vgl. S. 102 ff.

würden alle jene Verlagerungen nicht erfaßt, deren Träger sich im Untersuchungszeitpunkt nicht mehr im Konzernbereich befinden oder die als verrechnete Aufwands- und Ertragsposten unmittelbar erfolgswirksam geworden sind.

Eine umfassende Analyse müßte daher jede einzelne während des Zeitraumes zwischen den betroffenen Konzernunternehmen durchgeführte Lieferung oder Leistung auf einen Verrechnungsbetrag hin untersuchen; der effektive Umfang der Gewinnverlagerung zeigt sich dann als die Summe aller einzelnen Verlagerungen.

Wenn man sich über die mit einer solchen Erfassung verbundenen praktischen Schwierigkeiten und Ungenauigkeiten klar geworden ist, erkennt man leicht die Problematik, die für den Unternehmer in der Kontrollierbarkeit und Disponierbarkeit einer Gewinnverlagerung liegt. Wenn es schon schwer ist, sich über das wirkliche Ausmaß der räumlichen Verlagerung eine zutreffende Vorstellung zu verschaffen, so dürfte es noch erheblich größere Schwierigkeiten bereiten, den Verbleib und die weitere Verwendung dieser verlagerten Beträge zu überwachen.

b) Die Konzernbilanz und ihre Bedeutung für die Gewinnverlagerung

ba) Die Bedeutung der Konzernbilanz im allgemeinen

Die rechtliche Selbständigkeit der einzelnen Konzernunternehmen und die daraus folgende Bilanzierungsverpflichtung für jedes Unternehmen spielen wegen der damit praktizierten bilanzmäßigen Trennung der Unternehmensbereiche bei der räumlichen

Gewinnverlagerung eine entscheidende Rolle.

Aus der Tatsache, daß die räumliche Gewinnverlagerung ohne diese rechtsverbindlichen Einzelbilanzen unwirksam wäre, ergibt sich die Bedeutung der Erstellung einer Konzernbilanz für die räumliche Gewinnverlagerung: Sie liegt in der Überwindung der durch die gesonderte Buchführung und Bilanzierung bestehenden rechnungsmäßigen Abgrenzung der einzelnen Konzernunternehmen und der Zusammenfassung aller im Konzernbereich vorhandenen Vermögen und Schulden.

Der Versuch einer begrifflichen Fixierung der Konzernbilanz wird dadurch erschwert, daß weder das deutsche Handels- und Steuerrecht eine Definition geben, noch der Konzernbilanz in der Bundesrepublik, im Gegensatz z.B. zu den USA¹⁾, eine rechtliche Stellung verliehen wurde. Allerdings sehen der Referenten-Entwurf eines Aktiengesetzes²⁾ und der Regierungsentwurf³⁾ Vorschriften über die Aufstellung, Prüfung und Bekanntmachung eines Konzernabschlusses vor.

-
- 1) vgl. Döllerer, Georg - Strobel, Jakob
Der konsolidierte Abschluß in den USA, in:
DB 1961, S. 545 - 547, hier besonders S. 545
In den USA müssen alle Aktiengesellschaften,
deren Wertpapiere an der Börse gehandelt werden,
auf Grund der von der Securities and
Exchange Commission herausgegebenen Regulation
S-X konsolidierte Jahresabschlüsse einreichen.
 - 2) Referenten-Entwurf eines Aktiengesetzes, veröffentlicht durch das Bundesjustizministerium,
Köln 1958, §§ 287 bis 295
 - 3) Entwurf eines Aktiengesetzes und eines Einführungsgesetzes zum Aktiengesetz nebst Begründung,
Bonn 1960, drittes Buch, fünfter Teil

Die Konzernbilanz soll als die Bilanz der konzernmäßig miteinander verbundenen Unternehmen angesehen werden, "unter jeweiliger Aufrechnung der sich auf diese Unternehmen beziehenden Beteiligungen, der auf diese Unternehmen entfallenden Eigenkapitalien, der Schuldverhältnisse zwischen diesen Unternehmen sowie der zwischen ihnen erzielten Erfolge"¹⁾, womit sich die Konzernbilanz über die rechnungsmäßige Selbständigkeit der Konzernunternehmen hinwegsetzt. Die Untersuchung der Forderung nach einer Aufrechnung der zwischen den Konzernunternehmen erzielten Erfolge¹⁾ (was praktisch die Eliminierung der zwischengesellschaftlichen Gewinne bedeutet²⁾) ist getrennt nach der Handhabung in den Einzelbilanzen und in der Konzernbilanz durchzuführen.

bb) Konzernbilanz und zeitliche Gewinnverlagerung

Bei der Erörterung der von der Konzernbilanz auf die zeitliche Gewinnverlagerung ausgehenden Wirkung ist zwischen der zeitlichen Gewinnverlagerung im engeren Sinn (der eigentlichen Gewinnverlagerung) und der Gewinnverlagerung im weiteren Sinn zu unterscheiden.

Bei der zeitlichen Gewinnverlagerung im engeren Sinn handelt es sich um die bisher dargestellte

-
- 1) vgl. Münstermann, Hans
Artikel: "Konsolidierte Bilanzen deutscher Konzerne" in: Konzernbilanzen, Heft 107 der Mitteilungen aus dem handelswissenschaftlichen Seminar der Universität Zürich, Zürich 1958, S. 41 - 53, hier S. 42
- 2) Auf die Behandlung der aus zwischenkonzernlichen Lieferungen entstandenen Gewinne wird auf Seite 89ff. näher eingegangen.

Gewinnmanipulation, die innerhalb eines Unternehmens zwischen verschiedenen Perioden erfolgt. Da diese unternehmensinternen Gewinn dispositionen keine anderen Unternehmen berühren, werden sie durch die Zusammenfassung in der Konzernbilanz nicht beeinflußt; diese zeitliche Gewinnverlagerung bleibt auch bei der Konsolidierung in voller Höhe bestehen.

Bei der zeitlichen Gewinnverlagerung im weiteren Sinn handelt es sich um eine ursprünglich entweder als räumliche Gewinnverlagerung vorgesehene oder aber überhaupt nicht geplante Erfolgsmanipulation; ihr Vorkommen hängt davon ab, ob man den Konzern rechtlich oder wirtschaftlich betrachtet:

Wird der Konzern als eine rechtliche Einheit und, als handels- und steuerbilanzmäßige Konsequenz daraus, die Konzernbilanz als die rechtsverbindliche Bilanz des Unternehmens "Konzern" angesehen, so müssen bei rechtlicher Betrachtung die von Konzernunternehmen eingerechneten Gewinne, die in den am Bilanzstichtag vorhandenen konzernbezogenen Gegenständen enthalten sind, eliminiert werden, da in diesem - fiktiven - einheitlichen Unternehmen das Anschaffungswertprinzip bindender Grundsatz ist. Wird diese an der tatsächlichen rechtlichen Situation vorbeigehende Annahme als zutreffend vorausgesetzt, müssen alle eingerechneten Gewinne eliminiert werden. Erstaunlich bei der Eliminierung dieser Gewinne ist die Tatsache, daß hierdurch eine Gewinnverlagerung nicht vermieden, sondern gerade verursacht wird¹⁾: Die infolge der

1) Die Begründung dieser Ansicht ist auf Seite 94 ff. gegeben.

Gewinneliminierung eingetretene Gewinnverlagerung war ursprünglich nicht vorgesehen und trat erst mit der Erstellung der Konzernbilanz ein.

Bei wirtschaftlicher Betrachtung ist unter Berücksichtigung der tatsächlichen produktiven Leistung jeder einzelnen Konzerngesellschaft im Rahmen des Konzerns einerseits und des Konzerns im Rahmen der Gesamtwirtschaft andererseits nicht einzusehen, warum nicht jedes einzelne Konzernunternehmen auch für innerkonzernliche Lieferungen einen angemessenen, der stufenweisen Gewinnentstehung entsprechenden Anteil am Gewinn einrechnen und mit dem Verrechnungspreis vergütet erhalten sollte; dies gilt auch, wenn sich die konzernbezogenen Gegenstände im Zeitpunkt der Erstellung der Konzernbilanz noch im Konzernbereich befinden¹⁾. Bei einer solchen Betrachtungsweise, die im Hinblick auf die Analyse der Gewinnverlagerung die zutreffendste ist, können angemessene Gewinne auf betrieblich notwendige und wirtschaftlich begründete Konzernbezüge in den Einzelbilanzen ausgewiesen und brauchen auch in der Konzernbilanz nicht eliminiert zu werden; die Erstellung der Konzernbilanz ist ohne Einfluß auf die zeitliche Gewinnverlagerung.

bc) Konzernbilanz und räumliche Gewinnverlagerung

Die Wirkung einer Konzernbilanz auf die räumliche Gewinnverlagerung ist einfacher zu beurteilen: Bei selbständiger Bilanzierung der einzelnen Konzernunternehmen wird bei räumlicher Gewinnverlagerung z.B. der ausgewiesene Jahresgewinn des Unternehmens A um den nach dem Unter-

1) vgl. hierzu S. 94 ff.

nehmen B verlagerten Betrag X niedriger, während der bei B ausgewiesene Gewinn um diesen Betrag X höher wird; dem somit verminderten Vermögen des Unternehmens A steht das höhere Vermögen des Unternehmens B gegenüber. Bei der Konsolidierung gleichen sich das Minus bei A und das Plus bei B aus; die Konzernbilanz weist das gleiche Ergebnis aus, als ob keine Gewinnverlagerung durchgeführt worden wäre.

Diese Auswirkung der Konzernbilanz ist einleuchtend, da die Konzernbilanz Ausdruck des Gedankens vom Konzern als einem einheitlichen Unternehmen ist: Ein Vermögen wird, insgesamt gesehen, dadurch nicht geringer und nicht größer, daß Teile davon von einer zur anderen Stelle verlagert werden.

Bei dieser Beurteilung der Wirkung der Konzernbilanz muß jedoch zweierlei beachtet werden:

- 1.) Der Ausgleich in der Konzernbilanz erfolgt nur vermögensmäßig und auf den Bilanzstichtag bezogen; dagegen werden die zukünftigen vermögens- und erfolgsmäßigen Auswirkungen einer solchen räumlichen Gewinnverlagerung durch die Konsolidierung nicht beeinflusst.
- 2.) In die Konsolidierung müssen alle zum Konzern gehörenden und an der Gewinnverlagerung beteiligten Unternehmen einbezogen werden, damit alle Verlagerungsbeträge durch die Konzernbilanz erfaßt und bei der Aufrechnung ausgeschieden werden.

Die Bedeutung der Konzernbilanz für die Gewinnverlagerung ist nach den getroffenen Feststellungen darin zu sehen, daß eine Konzernbilanz - insbesondere wenn sie auch rechtsverbindlich sein sollte - die Möglichkeiten für die unternehmerischen Gewinndispositionen ganz erheblich einschränkt, da sich eine räumliche Gewinnverlagerung zwischen den in die Konzernbilanzierung einbezogenen Unternehmen gegenseitig aufhebt. Dagegen bleiben die innerhalb der einzelnen Unternehmen durchgeführten zeitlichen Verlagerungen unberührt; durch die bei einer rechtlich verbindlichen Konzernbilanz erforderliche Aktivierung zu Anschaffungswerten vergrößert sich sogar der Umfang der zeitlichen Verlagerung um die betriebswirtschaftlich bereits entstandenen, handelsrechtlich jedoch noch nicht realisierten Gewinne.

C) Die Ursachen der Gewinnverlagerung

I. Systematisierung und besondere Problemstellung

An die Darstellung von Begriff, Dimensionen und Arten der Gewinnverlagerung soll sich der Versuch einer Systematisierung der zu einer Gewinnverlagerung führenden Ursachen anschließen. Es sollen die für einen Unternehmer auf dem Gebiet der Gewinnverlagerung möglichen Entscheidungsgründe dargelegt werden. Daraus folgt, daß sich diese Untersuchung nur auf die bewußte und gewollte Gewinnverlagerung erstrecken kann. Der Versuch einer Systematisierung scheint geboten, weil eine zusammenfassende Erörterung der Gründe sowohl für die zeitliche als auch für die räumliche Gewinnverlagerung bisher nicht existiert.

Die einzige Systematisierung ist hinsichtlich der Bildung stiller Reserven gegeben¹⁾, die im großen Ganzen einer Gruppierung der Motive zeitlicher Gewinnverlagerung zu Grunde gelegt werden könnte. Die Ursachen einer Gewinnverlagerung sind in der Literatur im Einzelfall bei der Erörterung der jeweils untersuchten Probleme - wenn auch unter verschiedenartigen Bezeichnungen²⁾ - angegeben, eine Zusammenfassung fehlt jedoch.

Eine Systematisierung wird dadurch erschwert und in ihrer Eindeutigkeit beschränkt, daß sich die Motive teilweise überschneiden oder voneinander abhängig sind, so daß eine exakte Abgrenzung kaum

1) vgl. Saage, Gustav a.a.O., S. 13 ff.

2) vgl. S. 11 ff.

möglich ist. Auch wirken einige Motive in gleicher Richtung, während sich andere entgegenlaufen.

Als Möglichkeit für ein System bietet sich daher nur die Gruppierung gemäß vorherrschenden Motiven oder unmittelbarem Zweck an. Dabei ergeben sich drei Motivgruppen: bilanzbetonte, ausgabenbetonte und unternehmensbetonte Motive¹⁾.

In allen drei Motivgruppen treten immer grundlegende und allgemeine Ursachen auf. Um eine Wiederholung möglichst zu vermeiden, dürfte es zweckmäßig sein, diese allgemeinen Motive auszuklammern und vorab darzustellen.

Die Erörterung der Gründe ist für das Erkennen der Gewinnverlagerung wichtig, weil sie noch stärker in die Problematik der Gewinnverlagerung einführt und damit eine tiefere Durchleuchtung ihres Wesens bringt; ein Urteil über die wirtschaftliche Rechtfertigung gewinnverlagernder Maßnahmen kann nur auf Grund einer Analyse der im konkreten Fall bestimmenden Motive gefällt werden.

Bei der folgenden Untersuchung wird auch die Abhängigkeit des zukünftigen Jahresgewinns von dem gegenwärtigen Bilanzgewinn und damit von den gegenwärtigen bilanzpolitischen Entscheidungen sichtbar. So z.B., wenn bei den ausgabenbetonten Motiven infolge des geringeren gegenwärtigen Bilanzgewinns niedrigere Ausgaben und dadurch in späteren Perioden höhere Jahresgewinne anfallen oder wenn bei den unternehmensbetonten Motiven durch den Einsatz des verlagerten Eigenkapitalzuwachses in Zukunft eine höhere Rendite erzielt wird. Es läßt sich dabei feststellen, daß der gegenwärtige Bilanzgewinn ein Faktor zukünftiger Gewinnerzielung ist.

1) vgl. S. 63 ff.

II. Allgemeine Ursachen

Alles erwerbswirtschaftliche Handeln sollte mit einem höchstmöglichen wirtschaftlichen Effekt erfolgen. Soweit Gewinnverlagerungen bewußt durchgeführt werden, also auf unternehmerischen Entscheidungen beruhen, sollten auch diese Entscheidungen in erster Linie unter dem Gesichtspunkt der ökonomischen Vertretbarkeit getroffen werden. Nur ein echter wirtschaftlicher Vorteil sollte Anlaß zu einer zeitlichen oder räumlichen Gewinnverlagerung sein.

Dabei ist es durchaus möglich, daß der ökonomische Effekt einer Gewinnverlagerung nicht sofort oder kurzfristig erkennbar ist, vielmehr kann er auch erst nach längerer Zeit spürbar werden; das Wirksamwerden hängt von der Zielsetzung und von den Objekten ab, auf welche sich die gewinnverlagernden Maßnahmen beziehen. Denn es ist gerade die bewußte Zukunftsbezogenheit unternehmerischer Entscheidungen, also die vorausschauende Planung und die Einbeziehung der noch nicht offenbaren Entwicklungsmöglichkeiten, die ein Kennzeichen für die Beachtung der ökonomischen Grundsätze sein kann.

Die kurzfristigen Effekte der Wirtschaftlichkeit schlagen sich in unmittelbaren finanziellen Auswirkungen nieder (Steuerersparnisse u.ä.). Dagegen können die langfristigen wirtschaftlichen Effekte beispielsweise durch Gewinnverlagerungen zu Investitionszwecken entstehen, so z.B. durch den Ausbau bestehender Unternehmen, den Aufbau neuer Konzerngesellschaften oder durch sonstige Kapitalanlagen; dabei sind insbesondere die Investitionen in anderen Staaten zu erwähnen.

Bei der Gewinnverlagerung, insbesondere bei internationalen Konzernen, spielt der Gesichtspunkt der sich für den verlagerten Kapitalzuwachs bietenden Einsatzmöglichkeiten eine bedeutende Rolle; auch er ist an dem Grundsatz der kurz- oder langfristigen Gewinnmaximierung zu messen.

Das Motiv der langfristigen Gewinnmaximierung sollte dabei jedoch allen anderen vorgehen bzw. in allen anderen Motiven enthalten sein.

In der Regel kann davon ausgegangen werden, daß die Gewinne zeitlich oder räumlich so verlagert werden, daß sie ein Höchstmaß an wirtschaftlichem Effekt sichern. Der Gewinn wird also gemäß dem Grundsatz der Gewinnmaximierung zu jenem Zeitpunkt und an jener Stelle ausgewiesen, wie es für den Gesamtgewinn auf lange Sicht am günstigsten zu sein scheint.

Es muß aber ausdrücklich darauf hingewiesen werden, daß die Forderung nach einer Gewinnmaximierung nicht immer zu einer Gewinnverlagerung führen muß; es kann vielmehr auch zweckmäßig sein, einen Gewinn nicht zu verlagern und ihn im Zeitpunkt der Entstehung auszuweisen bzw. nicht nach einer anderen Konzerngesellschaft zu transferieren.

III. Besondere Ursachen

1. Bilanzbetonte Motive

a) Definition

Jede Gewinnverlagerung führt begriffsnotwendig zu einer Veränderung des ausgewiesenen Gewinns und der Bilanz. In der Praxis sind jedoch Gewinnmanipulationen anzutreffen, deren primäres Ziel es ist,

die Bilanzposten zu verändern und damit der Bilanz ein den Vorstellungen der Geschäftsführung entsprechendes Aussehen zu geben, um ein bestimmtes Bild von der Vermögens- und Ertragslage der Gesellschaft vermitteln zu können.

Diese Ursachen sollen daher als bilanzbetonte Motive bezeichnet werden.

b) Gewinn- und Dividendenregulierung

Die Verwaltungen möchten mit den Bilanzen der Unternehmen den Eindruck der Sicherheit und Stabilität vermitteln. Dies können sie durch den Ausweis eines gleichbleibenden oder stetig steigenden Gewinns und durch die Zahlung einer branchenüblichen Dividende erreichen. Da aber im Wirtschaftsleben immer Jahre guter Ertragslage mit solchen geringeren Ertrages abwechseln und die Ertragsschwankungen umso stärker sind, je mehr das Unternehmen mit besonderen Risiken belastet ist, wird sich die Geschäftsleitung bemühen, mit Hilfe der zeitlichen und räumlichen Gewinnverlagerung diese Schwankungen bilanzmäßig auszugleichen.

Bei einer Aktiengesellschaft kann eingewendet werden, daß eine Gewinnverlagerung zum Zweck der Gewinnstabilisierung dem Wesen der Aktie als risikotragendem Wertpapier widerspricht¹⁾. Dem ist jedoch entgegenzuhalten, daß in einer typischen Aktiengesellschaft eine gewisse Bilanzoptik und damit Kurspflege durch die Verwaltung getrieben

1) vgl. Schmalenbach, Eugen
Dynamische Bilanz, 12. Aufl., Köln - Opladen
1956, S. 153

werden muß: In einer Aktiengesellschaft sind viele kurzfristige und fungible Einzelkapitalien zu einem langfristigen Eigenkapital zusammengeschlossen. Für den einzelnen Aktionär, der sein Kapital möglicherweise nur kurzfristig anlegen will, ist es wichtig, daß er die Aktie zu einem guten Kurs verkaufen kann; die sichere und günstige Verkäuflichkeit der Aktie ist ein entscheidendes Moment für ihre Unterbringung am Markt. Die Verwaltungen der Aktiengesellschaften werden daher versuchen, durch eine entsprechende Bilanz-, Gewinn- und Dividendenpolitik sowie durch relativ gleichbleibende Börsenkurse die Verkäuflichkeit der Aktien zu erhalten und zu fördern.

Eine übertriebene Gewinn- und Dividendenstabilisierung kann aber auch negative Folgen haben, wenn z.B. bei einer dauerhaft labilen wirtschaftlichen Situation durch Bilanzmanipulationen der Anschein der Stabilität und Sicherheit erweckt wird¹⁾: Bei starken, bilanzmäßig nicht mehr aufzufangenden Ertragsschwankungen kann eine plötzliche Verschlechterung des Bilanzbildes zu schockartigen Reaktionen bei Aktionären und Gläubigern führen.

Darüber hinaus sollte auch bedacht werden, daß Arbeitnehmer durch den Ausweis ständig erhöhter Gewinne und Dividenden sowie durch steigende bilanzmäßige Rentabilität und wirtschaftliche Stabilität in ihrer Forderung bestärkt werden, durch Einkommensverteilung an der Prosperität und durch Miteigentum an dem Vermögenszuwachs teilzuhaben.

1) vgl. Saage, Gustav a.a.O., S. 101 f.

Die Unternehmensleitung wird also versuchen, die Bilanz und den Gewinn so zu gestalten, daß in ihnen keine besonderen Angriffsflächen gegeben sind.

c) Bilanzanalyse und Publizität

Die räumliche Gewinnverlagerung führt bei den daran beteiligten Konzerngesellschaften infolge der wertmäßigen Veränderung einzelner Bilanzposten und des ausgewiesenen Gewinns zu einer Beeinträchtigung der Brauchbarkeit aller einbezogenen Jahresabschlüsse für die Bilanzanalyse und Bilanzkritik.

Dies gilt für die interne und - in besonderem Maß - für die externe Bilanzkritik: In beiden Fällen vermindert sich der ohnehin eingeschränkte Aussagewert der Bilanz- und Erfolgsposten.

Die räumliche Gewinnverlagerung ist jedoch für die externe Bilanzanalyse besonders nachteilig, wenn die beteiligten Konzerngesellschaften unterschiedlichen Publizitätsverpflichtungen unterliegen: Die Konzernleitung wird durch Gewinnmanipulationen der zu veröffentlichenden Bilanz das ihren Vorstellungen entsprechende Aussehen geben, während sich die entsprechenden Gegenwerte in den nicht publizierungspflichtigen Bilanzen befinden.

In einem Konzern verliert eine externe Kritik weitestgehend ihren Sinn, wenn die Bilanzen der nicht zur Veröffentlichung verpflichteten Konzerngesellschaften nicht zugänglich sind.

Die unterschiedliche Verpflichtung zur Bilanzveröffentlichung begünstigt bei Konzerngesellschaften die räumliche Gewinnverlagerung.

Eine unverbundene Aktiengesellschaft kann dagegen nur die zeitliche Gewinnverlagerung einsetzen; sie ist dadurch in einer besonderen Lage, daß sie einerseits zur Veröffentlichung verpflichtet ist, andererseits aber nicht die Möglichkeiten der räumlichen Gewinnverlagerung der konzernverbundenen Gesellschaften hat. Daraus erklärt sich, daß die Verwaltungen dieser Aktiengesellschaften versuchen, die Bekanntgabe aufschlußreicher Einzelheiten zu vermeiden.

Bedenken wegen einer Verschleierung der wahren finanziellen Situation und der Gefahr willkürlicher Transaktionen sind bei zwischenkonzernlichen Gewinnverlagerungen nicht von der Hand zu weisen.

Die besondere Gefahr liegt darin, daß die Konzernleitung infolge der schlechten Kontrollierbarkeit solcher Manipulationen die genauen Verlagerungsbeträge schließlich selbst nicht mehr kennt und damit die Bilanz (und zwar auch die für interne Zwecke aufbereitete) ihre Zuverlässigkeit als Lenkungsinstrument verliert.

d) Benachteiligung von Minderheiten

Großaktionäre können versuchen, mitbeteiligte Minderheiten zur Aufgabe ihrer Anteile dadurch zu veranlassen, daß sie die Kleinaktionäre durch den Ausweis eines niedrigen Gewinns und einer entsprechend geringen Dividendenzahlung zur Veräußerung dieses (für sie) unrentablen Papiers bewegen. Zwar erhalten die Großaktionäre eine ebenso niedrige Dividende wie die übrigen Aktionäre, doch werden ihnen anderweitige finanzielle

Vorteile gewährt werden, wodurch sie weitgehend von der Dividendenzahlung unabhängig werden. Die Verminderung des Bilanzgewinns kann durch die zeitliche Gewinnverlagerung erfolgen; sie führt in der Regel zu einer Erhöhung des inneren Wertes des Unternehmens und damit auch der Aktie. Die Kleinaktionäre würden daher bei einem eventuellen Verkauf durch einen höheren Kurs der Aktie mindestens teilweise für die in der Vergangenheit entgangenen Dividenden entschädigt.

Wird dagegen der niedrige Bilanzgewinn durch räumliche Gewinnverlagerung erreicht, so ist zu beachten, daß diese - im Gegensatz zur zeitlichen Gewinnverlagerung - nicht die Unternehmenssubstanz stärkt, sondern zu einem effektiven Abfluß von Vermögen führt: Der innere Wert der Aktie wird durch die Substanzminderung ausgehöhlt. Der Minderheitsaktionär wird also unter Umständen zweifach getroffen: durch die fortwährend vergleichsweise niedrige Dividende und durch die erheblich beeinträchtigten Chancen eines Kursgewinnes.

Eine solche Vermögensverschiebung ist für die konzernfremden Minderheiten dann besonders kritisch, wenn ihnen die Obergesellschaft keine besonderen Garantien (z.B. Dividendengarantien) gegeben hat. Für sie bedeutet die Gewinnverlagerung eine tatsächliche Schädigung.

Ein so manipulierter Jahresabschluß verstößt gegen die grundsätzliche Forderung nach einer den Grundsätzen ordnungsmäßiger Buchführung entsprechenden klaren und übersichtlichen Rechenschaftslegung (§ 129 Abs. 1 AktG) und kann bei einer als Verstoß

gegen die guten Sitten nachweisbaren Benachteiligung gemäß § 202 Abs. 1 Ziff. 3 AktG nichtig sein¹⁾). Trotzdem ist das "Aushungern der Aktionäre" ein - wenn auch anstößiger - Anlaß zur Durchführung von Gewinnverlagerungen.

2. Ausgabenbetonte Motive

a) Definition

Ein ausgabenbetontes Motiv liegt vor, wenn bei der Gewinnverlagerung die Absicht im Vordergrund steht, die Ausgaben unmittelbar zu beeinflussen. Wegen des erforderlichen unmittelbaren Zusammenhangs mit der Gewinnverlagerung muß es sich dabei um Ausgaben handeln, die mit der Höhe des Bilanzgewinns variieren, so z.B. um Gewinnausschüttung, Gewinnbesteuerung oder Gewinnbeteiligung.

b) Gewinnausschüttung

Bei der Gewinnausschüttung handelt es sich um die Verteilung des als auszuschüttend beschlossenen Gewinns an die Gesellschafter und Aktionäre. Fließt dieser Gewinn Kleinaktionären oder Konzernfremden zu, so ist er in der Regel für die Gesellschaft oder für den Konzern verloren, da die Empfänger ihn meistens nicht wieder in Form von neuen Anteilen oder Darlehen dem Unternehmen zuführen werden²⁾.

1) Darüber hinaus erfüllen Vorstand bzw. Aufsichtsrat wegen unrichtiger Darstellung (insbesondere bei räumlicher Gewinnverlagerung) den Straftatbestand des § 296 Abs. 1 Ziff. 1 AktG.

2) Anders ist es, wenn der Gewinn an die im Konzernverband stehenden Gesellschafter ausgeschüttet wird, da er infolge der einheitlichen Finanz- und Investitionsplanung dem Konzern erhalten bleibt (vgl. S. 78 f.).

Es kann also versucht werden, mit Hilfe der zeitlichen Gewinnverlagerung einen niedrigeren Gewinn auszuweisen. Hierdurch wird das Abfließen finanzieller Mittel eingeschränkt, was für die Sicherung der Liquidität, der Substanz und der Unternehmensentwicklung vorteilhaft sein kann.

Außerdem hat der geringere Gewinnausweis eine niedrigere Gewinnbesteuerung zur Folge, was sich ebenso wie die geringere Gewinnausschüttung gegenwärtig liquiditätsmäßig und in folgenden Jahren ertragsmäßig auswirkt.

c) Gewinnbesteuerung
ca) Allgemeines

Die Steuerbelastung des Einkommens ist eines der Hauptargumente zur Begründung und Rechtfertigung der Gewinnverlagerung. Durch die Verminderung des ausgewiesenen Gewinns bzw. durch innerkonzernlichen Verlust-Ausgleich wird versucht, die vom Gewinn abhängigen Steuern (Einkommen-, Körperschaft- und Gewerbeertragsteuer) so niedrig wie möglich zu halten¹⁾.

Von besonderem Interesse ist das Argument der Gewinnbesteuerung bei internationalen Konzernen, wo die Möglichkeit und oftmals die offensichtliche Absicht besteht, die Vorteile des Steuergefälles sowie die sonstigen Vorteile der anderen Staaten zu nutzen²⁾.

Bei der zeitlichen Gewinnverlagerung werden die Besteuerungsgrundlagen durch Manipulationen im Rahmen des Bewertungsspielraums des Handelsrechts

1) vgl. Lang, Albert
Die legale Steuerausweichung, Dissertation,
Winterthur 1954

2) vgl. S. 136 ff.

und unter Ausnutzung der Möglichkeiten, die der Steuergesetzgeber bietet, vermindert.

Um die räumliche Gewinnverlagerung innerhalb eines Konzerns auf steuerlichem Gebiet voll nutzen zu können, muß der Konzern so aufgebaut sein, daß durch die Wahl der steuerlich zweckmäßigsten Form alle sich bietenden Möglichkeiten der Steuervermeidung angewendet werden können¹⁾.

cb) Gewinnbesteuerung als Motiv
zeitlicher Gewinnverlagerung

Da bei der zeitlichen Gewinnverlagerung die Gewinne in der Unternehmung erhalten bleiben und da sie zu einem späteren Zeitpunkt wieder ausgewiesen werden, dürfte es unter der Annahme von in der Zukunft gleichen Verhältnissen zu keiner Steuerersparnis kommen.

Die zeitliche Gewinnverlagerung führt zu einer Ausgabenverschiebung, aber nur bedingt zu einer Aufwandsminderung: Bis zur Auflösung oder Aufdeckung der Gewinnverlagerung stundet der Fiskus dem Unternehmen die noch nicht abgeführten, aber eigentlich bereits fälligen Steuern auf die verlagerten Gewinne.

Die ceteris paribus-Klausel, welche die Voraussetzung für die unveränderte Aufwandssumme ist (wenn der Zinsgewinn außer acht gelassen wird), kann in der Praxis nicht unbedingt gehalten werden: Erhöhung oder Senkung der Steuersätze oder Änderungen der allgemeinen Tarife können zu einer Veränderung (Senkung oder Erhöhung) der effektiv zu zahlenden Steuern führen; auch können durch

1) vgl. Winkelmann, Rudolf a.a.O., S. 25 u. S. 27

den Wechsel von Gewinn- und Verlustjahren bei Auflösung der aus früheren Perioden stammenden Gewinne Steuerzahlungen endgültig vermieden werden.

Bei der Beurteilung der steuersparenden Wirkung einer zeitlichen Gewinnverlagerung ist zu beachten, daß die Steuerersparnis im Gegensatz zur räumlichen Gewinnverlagerung nur bei der erstmaligen Verlagerung auftritt. Auch ist sie zeitlich durch die automatische Auflösung oder die Aufdeckung bei steuerlichen Betriebsprüfungen begrenzt.

In allen Staaten greift der Fiskus aus wirtschaftspolitischen oder anderen Gründen regelnd in den Wirtschaftsablauf ein. Bei der Wahrung solcher vom Fiskus eingeräumter Steuervorteile kann ebenfalls eine zeitliche Gewinnverlagerung eintreten, jedoch mit dem Unterschied, daß hierbei die Anregung vom Steuergesetzgeber ausgeht. Auch in der Bundesrepublik gibt es solche gesetzlich fundierten Möglichkeiten der Gewinnverlagerung¹⁾.

1) So z.B. durch:

§ 7a - § 7e EStG;

§ 7 Abs. 2 und 3 EStG (Degressive Abschreibung und Methodenwechsel);

§ 6 Abs. 2 EStG (Geringwertige Wirtschaftsgüter);

§ 51 Abs. 1 Ziff. 2 Buchst. 1 EStG, in Verb.
§ 79 EStDV 1961 (Abwässerschäden);

§ 51 Abs. 1 Ziff. 2 Buchst. n EStG, in Verb.
§ 81 EStDV 1961 (Bergbau);

§ 51 Abs. 1 Ziff. 2 Buchst. o EStG, in Verb.
§ 82 EStDV 1961 (Verunreinigung der Luft).

cc) Gewinnbesteuerung als Motiv
räumlicher Gewinnverlagerung

Auch die Gewinnverlagerung zwischen den zu einem Konzern gehörenden Unternehmen ist oft steuerlich bedingt; der Konzernaufbau und die darin bestehenden Verflechtungen bieten besondere Möglichkeiten der Wahrung steuerlicher Vorteile und der Steuervermeidung.

Bei internationalen Konzernen liegt die besondere Situation darin, daß sie ihre Geschäfte über und mit ausländischen Gesellschaften abwickeln können und durch entsprechende Gestaltung der Verrechnungspreise die Möglichkeit haben, Gewinne aus einem Hoheitsgebiet in ein steuerlich günstigeres zu transferieren. Dabei spielen auf steuerlichem Gebiet nicht nur die Steuersätze eine Rolle, sondern auch die allgemeinen Steuertarife sowie die Intensität fiskalischer Kontrollen¹⁾. Der Anreiz zur räumlichen Gewinnverlagerung ist bei international aufgebauten Konzernen besonders groß.

Bei der Beurteilung der Situation der nationalen Konzerne der Bundesrepublik ist festzustellen, daß das Steuerrecht den tatsächlichen Gegebenheiten stärker gefolgt ist als das Handelsrecht²⁾, was zu einer für die Ausschaltung der Gewinnverlagerung zum Teil günstigen Lage führt. Durch die Anerkennung von Organschaftsverhältnissen, Schachtelprivileg, Ergebnisübernahmeverträgen und Verlustvorträgen wurde dem zwischengesellschaftlichen Gewinnausgleich eines seiner Hauptargumente entzogen³⁾.

1) vgl. S. 136 ff.

2) vgl. Winkelmann, Rudolf a.a.O., S. 26

3) vgl. S. 129 ff.

Während also die Gewinnbesteuerung innerhalb eines Staates als Motiv räumlicher Gewinnverlagerung nur beschränkte praktische Bedeutung hat, kommt ihr bei internationalen Konzernen infolge der ständigen Ausdehnung der zwischenstaatlichen Wirtschaftsbeziehungen und kapitalmäßigen Verflechtung eine immer größere Rolle zu.

d) Gewinnbeteiligung der Arbeitnehmer

Bei der Erörterung der Gewinnverlagerungen sind auch die Folgen zu diskutieren, die der Ausweis einer guten und stabilen Ertragslage für die Forderungen der Arbeitnehmer nach einem Anteil am Jahresergebnis und auf Lohnerhöhungen haben können¹⁾.

Vielfach wird angenommen, man könne den Forderungen der Arbeitnehmervertreter mit Hilfe der durch zeitliche oder räumliche Gewinnverlagerung verschlechterten Bilanzen einzelner Gesellschaften wirkungsvoller entgegentreten. In Wirklichkeit dürften jedoch die Auswirkungen der räumlichen und zeitlichen Gewinnverlagerung die Verhandlungsposition des Unternehmers nicht wesentlich verbessern; sie können im Gegenteil die Gefahr in sich bergen, daß Arbeitgeber und Unternehmer infolge der durch Manipulationen verzerrten Unterlagen selbst nicht mehr die äußerste Grenze der möglichen Zugeständnisse erkennen können.

Man sollte vielmehr versuchen, mit stichhaltigen Argumenten zu überzeugen und die Gewinnverlagerung zu rechtfertigen. So ist es eine kaum be-

1) vgl. Saage, Gustav a.a.O., S. 101

strittene Tatsache, daß es in der immer stärker technisierten und automatisierten Wirtschaft für den Bestand und die Entwicklung eines Unternehmens lebenswichtig ist, bestimmte Investitionsraten einzuhalten und die zu deren Finanzierung notwendigen Teile des Erlöses im Unternehmen zu behalten¹⁾.

3. Unternehmensbetonte Motive

a) Definition

Die Motive, welche eine Gewinnverlagerung mit der Sorge um Bestand, Sicherheit und Entwicklung des Unternehmens bzw. des Konzerns sowie mit einer weitgehenden Dispositionsfreiheit der Unternehmensführung begründen, sollen als unternehmensbetonte Motive bezeichnet werden. Sie sind in der Praxis neben den ausgabenbetonten Motiven der überwiegende Grund zu zeitlichen und räumlichen Gewinnverlagerungen. Dabei wird im Rahmen eines Konzerns die Bedeutung der innergesellschaftlichen Verlagerung für die Selbstfinanzierung noch durch die Möglichkeit des zwischengesellschaftlichen Gewinnausgleichs vergrößert.

1) vgl. Bühler, Ottmar a.a.O., S. 112 f.;

Bühler nimmt an, daß zur Deckung des Fortschrittrisikos bei Produktionsbetrieben zwei Drittel des sich nach dem Prinzip der reinen Werterhaltung ergebenden Gewinns zurückbehalten werden müßten und nur das restliche Drittel unbedenklich als Ertrag verteilt werden kann.

b) Betriebs-, Kapital- und
Substanzerhaltung

Eine der wesentlichen Aufgaben der Unternehmensführung besteht darin, Bestand und Entwicklung des Unternehmens zu sichern und das Unternehmen mindestens in der bisherigen Größe und Bedeutung zu halten. Dies ist in Zeiten schwankenden Geldwertes oder variierender Einzelpreise nicht allein durch die Erhaltung des geldziffernmäßigen Ursprungskapitals (Kapitalerhaltung) möglich; vielmehr müssen neben dem nominellen Wert die reale Seite beachtet und mindestens die ursprüngliche, mengenmäßig bestimmte Produktionskapazität gesichert sein (Substanzerhaltung)¹⁾.

Es ist für den Bestand des Unternehmens wichtig, einen beträchtlichen Teil der Erlöse für den Ersatz oder die Neuanschaffung von langlebigen Betriebsmitteln zu verwenden²⁾. Dies muß auch bei erhöhten Wiederbeschaffungspreisen gesichert sein, kann aber durch die Bildung einer offenen Substanzerhaltungsrücklage allein nicht unbedingt erreicht werden. Vielmehr müssen auch die Möglichkeiten durch Bildung stiller Reserven und damit der zeitlichen Gewinnverlagerung genutzt werden. Dies um so mehr, als sich wegen der verschiedenen Interessengruppen die Bildung offener Substanzerhaltungsrücklagen verbieten kann und gänzlich oder teilweise mit stillen Reserven gearbeitet werden muß.

1) vgl. Hax, Karl
Die Substanzerhaltung der Betriebe
Köln und Opladen 1957, S. 14
Die erforderliche Betriebserhaltung umfaßt die
Kapital- und Substanzerhaltung.

2) vgl. Hax, Karl a.a.O., S. 22

Außer für Ersatz und Neuanschaffung von Anlagen müssen für Forschung, Entwicklung und Werbung beträchtliche finanzielle Mittel beschafft werden, was nur zum Teil über den Kapital- und Geldmarkt (Kapitalerhöhungen und Kreditaufnahmen) geschehen kann; nach Möglichkeit wird die Finanzierung durch Zurückbehaltung von Gewinnen durchgeführt werden.

Bei der Entscheidung über die Höhe der Gewinnverlagerung ist zu beachten, daß durch eine übertriebene Gewinnmanipulation bei den an einer Gewinnbeteiligung oder Gewinnausschüttung interessierten Kreisen der Eindruck aufkommen kann, es sei ein besonders hoher Gewinn entstanden, der durch Verlagerungen zurückgehalten werden soll; in Wirklichkeit werden aber mit diesem verborgenen Zusatzkapital nur latente Aufwendungen bzw. Kosten gedeckt¹⁾.

c) Konsolidierung der Vermögenslage

Während die zeitliche Gewinnverschiebung zukünftige Perioden begünstigt, erhöht die räumliche Gewinnverlagerung noch während der laufenden Periode das Vermögen der empfangenden Konzerngesellschaft. Dabei lassen sich die Gewinnmanipulationen in einem Konzern so steuern, daß der Konzern vermögensmäßig in sich gefestigt wird. Eine solche Vermögenskonsolidierung ist z.B. dadurch möglich, daß die bereits vollständig ausgebauten, gut organisierten und rentablen Konzerngesellschaften

1) vgl. Saage, Gustav a.a.O., S. 26
vgl. auch Zitat 1 auf S. 75

ihren Gewinn ganz oder teilweise zugunsten der im Aufbau befindlichen oder weniger gut situierten Konzerngesellschaften abgeben. Mit Hilfe der räumlichen Gewinnverlagerung werden dadurch Rationalisierungs- und Erweiterungsinvestitionen finanziert und die Aussichten für einen höheren zukünftigen Konzernertrag geschaffen.

d) Unabhängigkeit von Kapitalmarkt
und Anteilseignern

Durch die Gewinnverlagerung wird eine gewisse Unabhängigkeit vom Kapitalmarkt dadurch erreicht, daß die Gewinne nicht ausgeschüttet, sondern im Unternehmen zurückbehalten und wieder investiert werden. Die dem Konzern durch die zentrale Disposition gegebene finanzielle Beweglichkeit und Selbständigkeit bietet die Möglichkeit der Ansammlung und Investition größerer finanzieller Mittel aus eigener Kraft; dies ist ein besonderer Vorteil der Konzerne und bei richtiger Nutzung ein Grund für deren ständiges Wachstum¹⁾.

Bei der räumlichen Gewinnverlagerung wird ein beträchtlicher Teil des Konzernfinanzbedarfs aus den Überschüssen einzelner Konzerngesellschaften gedeckt, wodurch sich in vielen Fällen eine Beanspruchung des Geld- und Kapitalmarktes erübrigen wird.

1) vgl. hierzu:

Ruchti, Hans

Die Abschreibung, Stuttgart 1953, sowie

Buchner, Robert

Das Problem der Kapazitätsausweitung durch laufende Reinvestition in Höhe des Abschreibungsaufwandes, Dissertation, Frankfurt/M 1960

Die Entscheidung über Gewinnverlagerung (Gewinnthesaurierung) oder Gewinnausschüttung ist nicht nur eine Frage des Zeitpunktes, sondern auch der Menge des auf dem Kapitalmarkt angebotenen Kapitals: Selbst wenn die Aktionäre bereit wären, alle Kapitalerträge erneut in der Gesellschaft zu investieren, könnte bei Ausschüttung der Gewinne nicht der gleiche Betrag auf dem Kapitalmarkt angeboten werden, da die Kapitalerträge sowohl bei der ausschüttenden Gesellschaft als auch bei dem Empfänger versteuert werden müssen.

Hinsichtlich der Unabhängigkeit vom Kapitalmarkt sind offene und stille Rücklagen gleich zu beurteilen: Beide halten den Vermögenszuwachs im Konzern zurück und sichern ihn vor der Ausschüttung. Während bei sonst gleichen Bedingungen die bessere Kontrollmöglichkeit für offene Rücklagen (Gewinnverwendung) sprechen würde, begünstigt die auf den offenen Rücklagen liegende Steuer die Bildung stiller Rücklagen (Gewinnverlagerung).

Eine gewisse Gefahr kann für das Unternehmen infolge Gewinnverlagerung dadurch entstehen, daß sich die Verwaltung einer Gesellschaft mit Hilfe der Gewinnverlagerung einen Fonds schafft, mit dem sie regulierend auf die Gewinnhöhe einwirken und sich vor berechtigter Kritik schützen kann. Gegen einen in dieser Art zweckgebundenen Fonds können begründete Bedenken bestehen¹⁾.

1) Schmidt, Fritz

Die organische Tageswertbilanz

3. Aufl., Wiesbaden 1951, S. 111.

"Die Verdunkelung der Verantwortlichkeit der Unternehmensleiter kommt hauptsächlich denen zustatten, deren wirtschaftliche Qualitäten mangelhaft sind. Ein minderwertiger Direktor kann Jahre lang eine gute Figur machen, ehe man merkt, daß er fortlaufend Vermögen als Gewinn ausschüttet."

Es gibt dagegen Gründe, die eine Gewinnverlagerung unter Umständen gerechtfertigt erscheinen lassen: So z.B., wenn, bei einer angespannten Marktsituation die durch scharfen Wettbewerb entstandenen, wirtschaftlich aber gerechtfertigten und vertretbaren Verluste nicht offengelegt werden sollen¹⁾; die Entscheidungen des Vorstandes oder Aufsichtsrates könnten ungerechtfertigter Kritik ausgesetzt sein, da die zu Grunde liegenden Vorgänge von den Aktionären nicht richtig gewürdigt werden können.

1) vgl. Saage, Gustav a.a.O., S. 95

D) Das Problem der Ermittlung verlagelter Gewinne

I. Spezielle Problemstellung

Das zentrale Problem der Gewinnverlagerung besteht darin, für Vermögens- und Schuldeile sowie für zwischenkonzernliche Lieferungen und Leistungen Wertansätze zu finden, welche die zeitliche und räumliche Gewinnverlagerung ausschließen.

Eine den wirtschaftlichen Gegebenheiten entsprechende Lösungsmöglichkeit ist darin zu sehen, durch eine Analyse der Gewinnentstehung grundsätzlich zu untersuchen, ob eine Gewinnverlagerung eigentlich durch Einrechnen oder Weglassen eines Gewinnzuschlages vermieden werden kann.

Diese Untersuchung macht eine Auseinandersetzung mit den Problemen der Gewinnrealisierung notwendig, insbesondere hinsichtlich der Frage, in welchem Umfang das Verbot des Ausweises der im handelsrechtlichen Sinn noch nicht realisierten Gewinne bei einer wirtschaftlichen, vom Handelsrecht gelösten Betrachtung der Gewinnverlagerung im allgemeinen und der zwischenkonzernlichen Lieferungen und Leistungen im besonderen angewendet werden muß. Dabei ist auch der Einfluß des für die Betrachtung der Gewinnverlagerung wichtigen Gedankens der Erfolgsabgrenzung zwischen einzelnen Perioden und zwischen einzelnen Unternehmen zu beachten. Die Frage ist, ob der eine Gewinnverlagerung ausschließende Wert mit einem der üblichen Wertansätze bezeichnet werden kann oder ob ein anderer Wert

festgelegt werden muß, der zwar stärker theoretisch ausgerichtet sein wird, aber der Gewinnentstehung besser gerecht werden kann.

Erst wenn ein solcher den Gewinn weder räumlich noch zeitlich manipulierender Wertansatz gefunden ist, stehen der betriebswirtschaftlich richtige Gewinn und damit der Vergleichsmaßstab zur betragsmäßigen Ermittlung der Gewinnverlagerung zur Verfügung.

Damit wäre dann auch die Voraussetzung gegeben, um die für die Unternehmerentscheidungen wichtige Verlagerungsrichtung der Gewinne zu fixieren.

II. Das Verhältnis von Gewinnentstehung und Gewinnrealisation

1. Die Notwendigkeit wirtschaftlicher Betrachtung

Bei der Auseinandersetzung mit der Gewinnverlagerung wird der Zwiespalt zwischen der wirtschaftlichen und der rechtlichen Betrachtungsweise offenkundig.

Die rechtliche Betrachtung muß sich an das zwin-
gende Anschaffungswert- und Realisationsprinzip halten; dies gilt für die Wertansätze innerhalb eines Unternehmens und, bei konsequenter Anwendung der Einheitstheorie, auch für die innerhalb eines Konzerns.

Das Handelsrecht geht weniger von innerbetrieblichen Gesichtspunkten aus als vielmehr von den Beziehungen des Unternehmens zur Außenwelt. Hinsichtlich der Bewertung ist der Gläubigerschutz

das entscheidende Moment und weniger die Frage, ob sich bei Beachtung der handelsrechtlichen Vorschriften brauchbare Unterlagen für betriebswirtschaftliche Analysen ergeben.

Bei der Ermittlung des betriebswirtschaftlich richtigen Gewinns muß dagegen in besonderem Maß von wirtschaftlichen Gesichtspunkten ausgegangen und die wirtschaftliche Realität besonders berücksichtigt werden. Die dabei anzusetzenden Werte sind unter Beachtung innerbetrieblicher Anforderungen so zu wählen, daß sie ein möglichst zutreffendes Bild von dem Werteverbrauch und von der Wertschöpfung des Unternehmens geben können. Voraussetzung hierzu sind die Loslösung von den vergangenheitsbezogenen Anschaffungswerten und die Verwendung von Werten, die die gegenwärtige Preissituation und die zukünftige Preisentwicklung berücksichtigen. Auch bei der Wertschöpfung muß man sich von der Bindung an die Anschaffungswerte frei machen; wenn man die tatsächliche Leistungserstellung in ihrer stufenweisen Entstehung zutreffend beurteilen möchte, kann es notwendig sein, auch einen bestimmten Anteil des im Unternehmen entstandenen Mehrwerts anzusetzen¹⁾.

Die Anforderungen an die Wertansätze sind für innerbetriebliche Belange wie z.B. für die Beurteilung der betrieblichen Leistung andere als für die in den Bilanzen zum Ausdruck kommende Rechenschaftslegung gegenüber Dritten.

Es ist daher notwendig, sich bei der Ermittlung des betriebswirtschaftlich richtigen Gewinns von der rechtlichen Betrachtung zu lösen und zukunftsbezogene Wertansätze zu wählen. Dies gilt selbstverständlich nur für innerbetriebliche Analysen, nicht dagegen für die Bewertung in der Handelsbilanz.

1) vgl. S. 84 ff.

2. Das Verhältnis zwischen Gewinn- entstehung und Gewinnrealisation

a) Die stufenweise Gewinnentstehung

Die folgende Untersuchung der Gewinnentstehung gilt annähernd gleichermaßen für die zeitliche wie auch für die räumliche Gewinnverlagerung, da in beiden Fällen ein bereits entstandener Gewinn verlagert wird. Bei der Entscheidung, in welcher Höhe Gewinne eingerechnet werden dürfen, ohne daß eine Gewinnverlagerung eintritt bzw. eingerechnet werden müssen, damit keine Gewinnverlagerung eintritt, muß die von der Leistungserstellung ausgehende Überlegung beachtet werden, an welcher Stelle im Ablauf des Produktionsprozesses der Gewinn entsteht.

Auf jeder Produktionsstufe wird durch den Einsatz von Anlagen, Material, Arbeitskraft und anderen Leistungen die Reife eines in der Erzeugung befindlichen Gutes erhöht und damit der Wert in jeder Phase gesteigert; mit jeder Bearbeitung werden anteilig die Voraussetzungen für den Marktwert und für einen die Kosten übersteigenden Verkaufspreis geschaffen.

Mit dieser Überlegung wird das als unlösbar geltende Zurechnungsproblem berührt, das sich hier

in der Frage stellt, welcher Teil des für ein Produkt erzielten Gewinns auf die einzelnen, in die Produktion eingeschalteten Abteilungen, maschinellen und betrieblichen Einrichtungen, Arbeitskräfte usw. entfällt. Auf die Verhältnisse bei innerkonzernlichen Lieferungen übertragen heißt die Frage: Welcher Teil des gesamten Konzerngewinns entfällt auf die einzelnen an der Erzeugung beteiligten Unternehmen?

Diese Frage läßt sich nicht exakt beantworten; es steht jedoch außer Zweifel, daß an der vom Beschaffungsmarkt zum Absatzmarkt hin bestehenden Wertdifferenz alle betroffenen Stellen in irgendeiner Art positiv oder auch negativ beteiligt sind; "die Bereicherung erfolgt, wenn der Gewinn erarbeitet wird und nicht erst, wenn er sich im Umsatz realisiert"¹⁾.

Die Annahme, der Gewinn entstehe nur an einer bestimmten Stelle oder nur durch eine einzelne Funktion, erscheint bei folgender Überlegung ungerechtfertigt: Hätte nicht die unternehmerische Idee zur Produktion bestanden und hätten nicht die einzelnen Abteilungen des Unternehmens bzw. die einzelnen Konzerngesellschaften ein vom Markt begehrtes Gut geschaffen, so würden dem Verkäufer die Voraussetzungen fehlen, um einen gewinnbringenden Verkaufserlös zu erzielen und somit seinerseits einen Anteil zur Gewinnerzielung beitragen zu können; der Gewinn wird nicht allein im Verkaufsakt, der zur handelsrechtlichen Realisation führt, erarbeitet²⁾.

1) Ott, Max a.a.O., S. 72

2) vgl. Ott, Max a.a.O., S. 72

b) Das Verhältnis im allgemeinen

Diese Überlegung gilt für jede einzelne betriebliche Tätigkeit. Die Schwierigkeit liegt beim Einzelunternehmen wie beim Konzern darin, daß sich die genaue Höhe des positiven oder negativen Beitrags der einzelnen Betriebsabteilung bzw. Tätigkeit zu dem insgesamt entstehenden Gewinn nicht sicher feststellen läßt; diese Tatsache erschwert die zahlenmäßige und praktische Auswertung dieser Auffassung.

Um bei der Errechnung des entstandenen Gewinns nicht zu einem zu hohen und nicht ganz vertretbaren Gewinn zu gelangen, erscheint es notwendig, daß die Einrechnung eines Gewinns nur bei den mit Sicherheit verkäuflichen und gängigen Fertig- bzw. Halbfertigerzeugnissen vorgenommen wird und daß zu erwartende Verluste berücksichtigt werden.¹⁾

Beides ist die Voraussetzung dafür, daß bei der Beurteilung der Gewinnverlagerung nur von dem tatsächlich entstandenen Gewinn ausgegangen wird. Auf diese Weise läßt sich jener Betrag ermitteln, der zwar erwirtschaftet (Teil des betriebswirtschaftlich richtigen Gewinns), nicht aber ausgewiesen wurde (Teil des erkennbaren Gewinns).

Eine solche Bewertung kann aber wegen der handelsrechtlichen Bestimmungen bei einem einzelnen Unternehmen nur außerhalb der rechtsverbindlichen Bilanz durchgeführt werden.

Aus der Auffassung von der kontinuierlichen Gewinnentstehung folgt für die Ermittlung der Gewinnverlagerung, daß in den Vergleichswert ein der jeweiligen Produktionsreife entsprechender, vorsichtig ermittelter Gewinn eingerechnet werden

1) vgl. S. 94 ff.

muß. Der vom betriebswirtschaftlichen her richtige Wert einer fertigen oder unfertigen betrieblichen Leistung muß einen anteiligen Gewinn enthalten; durch Gegenüberstellung mit dem buchmäßigen Wertansatz ergibt sich der Betrag der Verlagerung. Vergleichsmaßstab muß also immer der Wert aus Selbstkosten und Gewinnanteil sein.

Wird ein Gewinnanteil - trotz positiver Erwartungen - nicht eingerechnet, so kommt es infolge des zu niedrigen Wertansatzes zu einer zeitlichen Gewinnverlagerung.

c) Das Verhältnis im Konzern

Innerhalb eines Konzerns ist die Möglichkeit zur Messung der auf die einzelnen Unternehmen entfallenden Anteile an der Wertsteigerung insofern recht günstig, als die einzelnen Konzerngesellschaften ein eigenes, in sich geschlossenes Rechnungswesen besitzen; dadurch sind die Kostenerfassung je Konzernunternehmen gesichert und die Grundlagen für eine Kalkulation gegeben.

Es kann also mindestens theoretisch davon ausgegangen werden, daß sich der endgültig erwartete Gewinn auf die bearbeiteten Erzeugnisse und auf die einzelnen Konzernunternehmen aufteilen läßt. Da der Wertzuwachs kontinuierlich im Produktionsprozeß entsteht (wenn auch eventuell mit positiven und negativen Schwankungen) und davon ausgegangen werden soll, daß sowohl die Leistungserstellung als auch die Kostenentstehung auf der Grundlage einer Kostenrechnung kontrolliert werden können, erscheint es vertretbar, bei regelmäßigen, normalen Lieferungen innerhalb des Konzerns einen im Hinblick auf den gesamten Konzern-

bereich und unter Berücksichtigung des endgültigen Verkaufserlöses angemessenen Gewinn als im Verlauf der Produktion entstanden anzusehen.

Unter diesen Voraussetzungen kann bei Lieferung an eine andere Konzerngesellschaft der Gewinn nicht nur als entstanden, sondern auch als realisiert angesehen werden, denn "mindestens im vertikalen Großkonzern ergeben sich so erhebliche Unterschiede zwischen Gewinnerarbeitung und Gewinnrealisation, daß ein Festhalten am Realisationsprinzip nicht mehr zweckentsprechend scheint"¹⁾.

Es kann also angenommen werden, daß bei zwischenkonzernlicher Lieferung gängiger, ständig benötigter und verwertbarer bzw. verkäuflicher Gegenstände bei der liefernden Konzerngesellschaft ein angemessener Gewinn auch dann entstanden und realisiert ist, wenn sich die Gegenstände noch innerhalb des Konzernbereichs befinden.

Auch für die zwischenkonzernlichen Lieferungen gilt, daß der betriebswirtschaftlich richtige Wert immer einen Gewinnanteil enthalten muß, wenn eine Gewinnverlagerung vermieden werden soll. Werden bei Lieferungen von einer zur anderen Konzerngesellschaft nur Selbstkosten²⁾ angesetzt, so erhält der Abnehmer weniger als den auf Grund der wirtschaftlichen Leistung gerechtfertigten Preis belastet. Dies führt zu einer Gewinnverschiebung vom Verkäufer zum Käufer hin.

1) Ott, Max a.a.O., S. 75

2) Ohne Gewinnzuschlag, eventuell auch ohne Teile der Verwaltungs- und Vertriebskosten (vgl.S. 108).

III. Die Gewinnrealisation innerhalb eines Konzerns

1. Zur Problematik des Realisationsprinzips

Nach dem Realisationsprinzip, das im Handelsrecht Ausdruck des allgemeinen Grundsatzes der Vorsicht ist und durch die vorsichtige Bewertung dem Gläubigerschutz sowie der Kapital- und Vermögenserhaltung dienen soll, dürfen Gewinne erst in dem Augenblick ausgewiesen werden, in dem sie vom Markt bestätigt worden sind¹⁾, in dem also das eingesetzte Geld wieder zu Geld oder einer geldwerten Forderung wurde²⁾. Der Gewinn gilt handelsrechtlich als realisiert, wenn an die Stelle der historischen, auf Ausgaben basierenden Anschaffungs- bzw. Herstellungskosten ein neuer, endgültig festgelegter Wertansatz getreten ist. Erst mit dem Ausgang der Rechnung bzw. mit dem Eingang der Zahlung oder mit der Verrechnung wird über die Gewinnrealisation und damit über den negativen oder positiven Erfolg einer Betriebsleistung entschieden³⁾.

Diese Art der Gewinnrealisation ist jedoch unter dem Gesichtspunkt der endgültigen Gewinnverwirklichung insofern nicht unproblematisch, als mit dem Abschluß des Kaufvertrages oder mit der Übergabe der Lieferung bzw. Rechnung an den Abnehmer

1) vgl. Loitlsberger, Erich
"Gläubigerschutz und Erfolgsbewertung" in:
Der Oesterreichische Betriebswirt, 1955, S. 71 ff.

2) vgl. Ott, Max a.a.O., S. 68 f.

3) vgl. Schmalenbach, Eugen
Dynamische Bilanz, 12. Auflage,
Köln - Opladen 1956, S. 62

das Entgelt zwar konkret festgestellt wird, der Gegenwert selbst aber noch nicht verfügbar ist. Selbst nach Eingang der Zahlung wird ein Gewinn nicht in der ursprünglich erwarteten Höhe realisiert sein, sondern nur mit jenem Betrag, um den der Erlös die Kosten zu Zeitwerten übersteigt. Da diese Reproduktionskosten sich meistens nicht sofort ermitteln lassen, steht der tatsächlich realisierte Gewinn oft auch im Zeitpunkt des Geldeingangs noch nicht fest.

Darüber hinaus wird der tatsächlich realisierte Gewinn infolge der allgemeinen Preissteigerungstendenz in der Regel niedriger sein als der auf Grund der kalkulierten Selbstkosten erwartete Gewinn, der als realisiert angesehen wird und über den handelsrechtlich frei verfügt werden kann¹⁾.

Aus dieser Überlegung ergibt sich, wie unsicher auch der handelsrechtlich als realisiert anzusehende Gewinn ist und wie schwierig es ist, mit rechtlichen Regelungen wirtschaftlichen Gegebenheiten Genüge zu tun.

Letzten Endes führen diese Gedanken zu der Problematik der handelsrechtlichen Bewertungsvorschriften und zu der Überlegung, inwieweit diese überhaupt noch haltbar sind.

Da es für Konzernunternehmen kein besonderes Bilanz- und Bewertungsrecht gibt, gelten für das einzelne Konzernunternehmen dieselben Vorschriften, die auch für unabhängige Unternehmen gleicher

1) Diese Probleme leiten zu den Fragen der Substanzerhaltung eines Unternehmens über; sie sollen aber an dieser Stelle nicht weiter vertieft werden (vgl. S. 76f.).

Rechtsform Gültigkeit haben; jede einzelne Konzerngesellschaft ist hinsichtlich der Bewertung an das Realisationsprinzip gebunden.

Es bleibt zu prüfen, ob dieser Grundsatz auch für die Konzerngesamtheit gilt, d.h., ob die bei zwischengesellschaftlichen Lieferungen und Leistungen eingerechneten Gewinne bei der liefernden Konzerngesellschaft als endgültig verwirklicht angesehen werden können oder nicht.

Die damit zusammenhängende Frage, ob Gewinne bei zwischengesellschaftlichen Lieferungen eingerechnet werden können, ist zu bejahen¹⁾.

2. Realisationsprinzip und Gewinnverlagerung

- a) Die unterschiedlichen Auffassungen von der Gewinnrealisation
 - aa) Fehlende gesetzliche Regelung

Das geltende Handelsrecht im allgemeinen und das Aktiengesetz im besonderen enthalten keine Sonder Vorschriften über die Bewertung innerkonzernlicher Lieferungen und über die Zulässigkeit der Einrechnung von Gewinnen in die Verrechnungspreise.

Da eine grundsätzliche gesetzliche Regelung fehlt, ist die Möglichkeit zu verschiedenartigen Lösungen gegeben; sie reichen von der Ablehnung bis zur Anerkennung einer Realisation und lassen sich grundsätzlich in drei Gruppen einteilen, wobei die erste und dritte auf der Anerkennung der rechtlichen Selbstständigkeit basieren. Der Unterschied liegt in dem Umfang der als vertretbar angesehenen Realisation.

1) vgl. S. 87 ff.

ab) Uneingeschränkte Gewinnrealisation

Leitender Gedanke der uneingeschränkten Gewinnrealisation ist: Bei zwischengesellschaftlichen Lieferungen führen die Verrechnungspreise in Anbetracht der rechtlichen Selbständigkeit der Konzerngesellschaften zu einer endgültigen Erfolgsabgrenzung; der eingerechnete Gewinn ist realisiert, kann in der Bilanz ausgewiesen werden und erfordert keine Eliminierung¹⁾.

Nach dieser Ansicht wird jeder Gewinn, der in einem Verrechnungspreis eingerechnet ist, als realisiert und damit ausweisbar und ausschüttbar angesehen; die sich daraus ergebende Erfolgsabgrenzung und Vermögensaufteilung ist auch bei dem Ansatz eines Verrechnungspreises endgültig.

Diese Lösung ist nicht unbedenklich, da im Konzern die Abhängigkeit auf dem dispositiven Sektor auch auf dem Gebiet der Preisgestaltung zu einer weitgehenden Unterordnung führt. Dabei liegt die Möglichkeit nahe, Gewinne und Vermögen der einzelnen Gesellschaften in einem Umfange zu manipulieren, der gegen berechnete Interessen Dritter verstößt.

ac) Abgelehnte Gewinnrealisation

Leitender Gedanke bei der abgelehnten Gewinnrealisation ist: Unter dem Gesichtspunkt der wirtschaftlichen Einheit des Konzerns kann eine Erfolgsabgrenzung zwischen den Konzerngesellschaften nicht endgültig sein; Gewinne aus zwischen-

1) vgl. Fuchs, Hermann - Gerloff, Otto
Die konsolidierte Bilanz, Köln 1954, S. 70 f.

vgl. Möllers, Alfred

"Probleme der konsolidierten Bilanzen" in:
Der Wirtschaftsprüfer, 7. Jg., 1954, S. 229 ff.,
hier besonders S. 231

gesellschaftlichen Lieferungen sind trotz der rechtlichen Selbständigkeit der Einzelunternehmen nicht realisiert und müssen in dem Wertansatz in der Bilanz eliminiert werden¹⁾.

Diese Ansicht, die sich auf die uneingeschränkte Übertragung des Gedankens der wirtschaftlichen Einheit auch auf den rechtlichen Bereich gründet, sieht eine Gewinnrealisation erst dann als gegeben an, wenn die konzernbezogenen Lieferungen oder Leistungen an Konzernfremde weitergegeben wurden; die laufende Verrechnung dagegen führt zu keiner Realisation.

Wenn diese Ansicht konsequent realisiert wird, dürften bei der Lieferung an Konzerngesellschaften zunächst nur die Selbstkosten (die gegebenenfalls nur gewisse Teil der Verwaltungs- und Vertriebskosten enthalten dürfen), nicht aber ein Gewinnzuschlag verrechnet werden. Nach Verkauf an Konzernfremde müßte dann die verkaufende Konzerngesellschaft der vorgeschalteten einen bestimmten Gewinnbetrag gutschreiben; bis zu diesem Zeitpunkt ist lediglich ein Ansatz zu Selbstkosten gerechtfertigt²⁾.

Sicher ist dieses Verfahren hinsichtlich der Gewinnrealisation nicht falsch; ob es zweckmäßig und notwendig ist, bleibe dahingestellt. Zur Vermeidung einer Gewinnverlagerung ist es jedoch nicht gut geeignet, denn wie schon festgestellt

1) vgl. Koberstein, Günther
Das Rechnungswesen des Konzerns,
Freiburg 1949, S. 19

2) Zu dem gleichen Ergebnis kann man auch durch die Bildung einer Wertberichtigung bei der liefernden Konzerngesellschaft und deren spätere Auflösung gelangen.

wurde, ist eine Gewinnverlagerung nicht dadurch zu umgehen, daß keine Gewinne eingerechnet werden; die Nichteinrechnung eines entstandenen Gewinns führt vielmehr gerade zu einer Gewinnverlagerung¹⁾. Darüber hinaus steht es nicht fest, daß bei der späteren Gewinnzugschrift bzw. Auflösung der Wertberichtigungen nicht doch Gewinne verlagert werden, wodurch der Willkür mehr Spielraum gegeben würde.

ad) Bedingte Gewinnrealisation

Leitender Gedanke der bedingten Gewinnrealisation ist: Bei Lieferungen zwischen Konzerngesellschaften in einem normalen Umfang auf Grund ständiger Geschäftsbeziehungen können Verrechnungspreise insoweit zu einer zutreffenden Erfolgsabgrenzung führen, als darin angemessene Gewinne enthalten sind; diese Gewinne können als realisiert angesehen werden. Besonders hohe Gewinne und Gewinne auf einmalige bzw. außergewöhnliche Lieferungen müssen jedoch eliminiert werden²⁾.

Nach dieser Ansicht müssen Gewinne bei der Bilanzierung ausgeschieden werden, sobald sie ein normales oder angemessenes Maß übersteigen oder auf betrieblich und produktionstechnisch ungewöhnlichen Lieferungen bzw. Leistungen verrechnet wurden.

1) vgl. S. 86 f.

2) vgl. Lutz, Benno
Bewertungsprobleme des Konzerns,
Zürich - St. Gallen 1952, S. 113 und S. 127

vgl. Winkelmann, Rudolf a.a.O., S. 67 f.

vgl. Ott, Max a.a.O., S. 79 u. S. 77

Dabei ist die Gewähr gegeben, daß das liefernde Konzernunternehmen für die wirtschaftlich notwendigen und vertretbaren Lieferungen einen Preis ansetzen kann, der über den Selbstkosten liegt und einen angemessenen Gewinn enthält; ausgesprochen manipulative Wertansätze dagegen sind zu korrigieren.

Ein solcher Verrechnungspreis bestätigt die Selbstständigkeit der einzelnen Gesellschaften, ermöglicht ein vergleichbares, marktgerechtes Ergebnis und erleichtert die innerbetriebliche Rentabilitätsermittlung.

Es kann dabei erforderlich werden, daß von den Bewertungsvorschriften jene Bestimmungen in einzelnen Fällen modifiziert werden müssen, die den beim Übergang eines Gegenstandes von einer Rechtssphäre zur anderen anzusetzenden Wert betreffen (Anschaffungswert- bzw. Realisationsprinzip); dies ist notwendig, um die bei zwischenkonzernlichen Lieferungen und Leistungen immer möglichen Gewinnverlagerungen im Bedarfsfall ausschalten zu können.

In diesem Zusammenhang ist allerdings darauf hinzuweisen, daß bei nachträglichen Korrekturen die Gefahr von willkürlichen und unkontrollierbaren Manipulationen besonders groß ist¹⁾.

Durch diese Elastizität bei der Bewertung, die eine Anpassung sowohl an die rechtlichen als auch an die tatsächlichen betriebswirtschaftlichen Gegebenheiten ermöglicht, ist die Voraussetzung für eine Lösung des Problems der betragsmäßigen Feststellung einer Gewinnverlagerung geschaffen.

1) vgl. Fuchs, Hermann - Gerloff, Otto
a.a.O., S. 73

Es kann daher festgestellt werden, daß bei zwischenkonzernlichen Lieferungen und Leistungen in der Regel ein gewisser Gewinn als realisiert anzusehen ist; nur unter bestimmten Voraussetzungen muß dieses Prinzip eingeschränkt werden.

Daraus folgt für die Ermittlung einer Gewinnverlagerung, daß der Vergleichswert einen Gewinn enthalten muß und daß der darin eingehende betriebswirtschaftlich richtige Gewinn entsprechend der effektiven betrieblichen Leistung zu bestimmen ist.

Als eine indirekte Bestätigung der Ansicht von der Gewinnrealisation bei zwischenkonzernlichen Lieferungen kann die neuere Rechtsprechung angesehen werden¹⁾, in der bei Geschäften, deren Abwicklung einen längeren Zeitraum beansprucht, eine teilweise Gewinnrealisation anerkannt wird. Wenn dies für langfristige Geschäfte gilt, sollte es auch bei kurzfristigen angewendet werden können; und da diese Entscheidungen hinsichtlich der Gewinnrealisation innerhalb eines Unternehmens getroffen wurden, sollten ihre Leitsätze erst recht bei Beziehungen zwischen rechtlich selbständigen Gesellschaften gelten.

1) vgl. Baier, W. - Fähnrich, H.
Die steuerliche Betriebsprüfung, 2. Aufl.,
Stuttgart 1963, S. 104, und dort zitiert:
BFH-Urteil im BStBl. 1952 III S. 208

vgl. van der Velde, Kurt
"Gewinnverwirklichung im Handelsrecht" in:
Die Wirtschaftsprüfung, 1950, S. 488, und
dort zitiert: StBl. NRW 1950, S. 243.

vgl. WP-Handbuch 1963, S. 334 und S. 390

Wegen der Bedenken, daß bei der bedingten Gewinnrealisation in der Einzel- und in der Konzernbilanz ungerechtfertigterweise Gewinne als realisiert angesehen sind, ist zu bemerken:

Für die Bewertung in der Jahresbilanz gilt der Grundsatz, daß das bessere Wissen im Zeitpunkt der Bilanzerstellung zu berücksichtigen ist. Dieser Satz, der in der Handelsbilanz in der Regel im Sinne des Vorsichtsprinzips angewandt wird, also zu einer Verringerung der Aktiven bzw. Erhöhung der Passiven führt, kann auch zur Stützung der Ansicht von der Realisation zwischengesellschaftlicher Gewinne herangezogen werden: Die Aufstellung und Fertigstellung der Bilanz nimmt mehrere Wochen oder einige Monate in Anspruch; die aktienrechtliche Pflichtprüfung oder die freiwillige Prüfung des Jahresabschlusses finden mit einer entsprechenden zeitlichen Verzögerung statt. Da sich das Vorratsvermögen jedoch relativ schnell umschlägt, wird es im Zeitpunkt der Bilanzerstellung bzw. der Bilanzprüfung mehrere Produktionsstufen durchlaufen haben oder bereits an Konzernfremde verkauft sein¹⁾; in jedem Fall lassen sich die Markt- und die Absatzlage genauer beurteilen. Dabei ergibt sich die Möglichkeit, bei negativem Ergebnis den Bilanzansatz anzupassen und dadurch dem Niederstwertprinzip zu entsprechen. Bei einem positiven Urteil kann darin eine Bestätigung der angesetzten Werte gesehen werden.

Bei der Ermittlung der Gewinnverlagerung kann als betriebswirtschaftlich richtig jener Gewinn angesehen werden, der sich entsprechend der als be dingt bezeichneten Gewinnrealisation ergibt. Jede

1) vgl. Lutz, Benno a.a.O., S. 128

Abweichung von diesem Wert führt zu einer räumlichen und zeitlichen Gewinnverlagerung.

b) Die verlagerungsneutrale fiskalische
Ansicht zur Gewinnrealisation

Die bedingte Gewinnrealisation, die für die Beurteilung der Gewinnverlagerung als die geeignetste und zutreffendste Ansicht zum Realisationsprinzip erscheint, findet auch im Steuerrecht eine Stütze:

Der Fiskus ist bei allen Konzernverhältnissen, bei denen keine ertrags- und umsatzsteuerliche Organschaft vorliegt, an einer klaren räumlichen Erfolgsabgrenzung interessiert. Der Fiskus muß dem tatsächlichen Gewinn der einzelnen Konzernunternehmen möglichst nahe kommen, um die Gleichheit und Gerechtigkeit der Besteuerung zu sichern; die Gewinne sollen an jener Stelle und zu jenem Zeitpunkt ausgewiesen werden, wo sie entstanden sind.

Aus dieser Auffassung erklärt sich die Ansicht des Steuerrechts, die bei zwischenkonzernlichen Lieferungen anfallenden Gewinne als realisiert anzuerkennen; es unterwirft diese einzelgesellschaftlichen Gewinne der Ertragsbesteuerung, selbst wenn die betreffenden Lieferungen sich noch im Konzernbereich befinden¹⁾. Es fordert im Gegensatz zum Handelsrecht einen Verrechnungspreis, der angemessen sein muß und nicht unter dem liegen darf, der an andere Hersteller zu zahlen wäre²⁾ (Tagespreis), der also in der Regel

1) vgl. Fuchs, Hermann - Gerloff, Otto
a.a.O., S. 71

2) vgl. Bühler, Ottmar a.a.O., S. 192
vgl. § 6 Abs. 1 KStG; § 19 KStDV; § 2 KapVStG;

über dem bei einem integrierten Unternehmen aktivierungsfähigen Wert liegt¹⁾.

Die steuerrechtliche Tendenz neigt dazu, einen Verrechnungspreis eher höher als niedriger anzusetzen. Die daraus für das Unternehmen folgende Gefahr ist, daß dieses mit den ausgewiesenen Gewinnen steuerpflichtig werden kann, ehe die Gegenstände endgültig an Konzernfremde verkauft werden konnten und damit im handelsrechtlichen Sinne realisiert wurden. Dies bekräftigt die Forderung, zwar angemessene Gewinne einzurechnen, ungewöhnliche Gewinne aber zu reduzieren und Gewinne auf einmalige oder außergewöhnliche Lieferungen nur nach sehr kritischer Prüfung anzusetzen.

Der Fiskus versucht also, seine Bewertungsbestimmungen so zu fassen, daß eine räumliche Gewinnverlagerung ausgeschaltet wird; er kommt damit der hier vertretenen Ansicht entgegen.

1) Einkommensteuer-Richtlinien vom 30.4.1962 (EStR 1961, BStBl. 1962 I, S. 611) in der Fassung der Einkommensteuer-Ergänzungsrichtlinien für das Kalenderjahr 1962 (EStER 1962)

In Abschnitt 137 EStER 1962 wird z.B. zur Gewinnabgrenzung zwischen Produktions- und Vertriebsgesellschaften gesagt, daß ein angemessener Preis, dessen Höhe nur nach den Verhältnissen des Einzelfalles beurteilt werden kann, im voraus für einen längeren Zeitraum festzulegen ist. Werden solche Preise erst nachträglich unter Berücksichtigung des Gewinnes festgesetzt, wird ihnen nach § 6 des Steueranpassungsgesetzes die Wirksamkeit versagt; bei unangemessenen Preisen wird die Differenz zwischen dem berechneten und dem angemessenen Preis dem Gewinn der betreffenden Gesellschaft zugerechnet (§ 6 Abs. 2 StAnpG). Es wird also auch hier davon ausgegangen, daß ein angemessener Gewinn im Preis enthalten ist.

c) Die Besonderheit der Gewinnrealisation
und der Gewinnverlagerung bei Anlagegütern

Hinsichtlich der Wirkung der Gewinnverlagerung kann die Unterscheidung danach getroffen werden, ob die Verrechnung und die bilanzmäßige Auswirkung der Gewinnverlagerung in die gleiche Periode fallen oder nicht.

Im Regelfall wird die Gewinnverlagerung in jenem Zeitraum bilanzwirksam, in dem sie durchgeführt, d.h. verrechnet wird. Das gilt für alle Lieferungen und Leistungen, die in dem Zeitpunkt der Ausführung voll aufwands- und ertragswirksam werden oder deren Nutzung sich nicht auf mehrere Perioden erstreckt, z.B. Lieferung von Vorräten, Gewährung von Krediten, Berechnung von Lizenzen. Diese Fälle lassen sich charakterisieren mit: Verrechnung jetzt, Verlagerung jetzt.

Hier sollen die Besonderheiten bei Gewinnverlagerungen durch Anlagegüter erörtert werden. Da die Anlagegüter nur im Zuge der betrieblichen Nutzung und über die Verrechnung von Abschreibungen nach und nach zu Aufwand werden, wirkt sich eine mit ihnen vorgenommene Gewinnverlagerung auch nur mit einer entsprechenden zeitlichen Verzögerung aus. Für die Gewinnverlagerung durch zwischenkonzernliche Lieferung von Anlagegütern gilt daher: Verrechnung jetzt, Verlagerung später.

Besonders interessant ist die Frage der Gewinnrealisation und der Gewinnverlagerung bei dem zwischenkonzernlichen Verkauf von gebrauchten Anlagegütern.

Es liegt nahe, eine Übertragung zum Buchwert vorzunehmen, jedoch bestehen hiergegen wegen der Gewinnverlagerung erhebliche Bedenken: In Zeiten guter Ertragslage erfolgt in der Regel eine Aufwandsantizipation zugunsten späterer Perioden. Mit der Übertragung der Anlage zum Buchwert wird aber der durch die übermäßige Abschreibung im Buchwert enthaltene Gewinn übertragen, da dem noch vorhandenen Leistungspotential der Anlage eine vergleichsweise zu geringe Abschreibungsmöglichkeit gegenüber steht. Es erfolgt eine Gewinnverlagerung von der liefernden zur abnehmenden Gesellschaft in Höhe der im Buchwert enthaltenen restlichen, ursprünglich zeitlichen Gewinnverlagerung.

Zur Vermeidung einer Gewinnverlagerung durch Lieferung von Anlagen sollte von dem Buchwert ausgegangen werden, der allerdings nach einer genauen Prüfung der tatsächlichen Abnutzung und der noch verbliebenen Nutzungsmöglichkeiten korrigiert werden muß.

Bei dieser Prüfung wird sich eventuell ein gegenüber dem Buchwert höherer Verrechnungspreis ergeben, wodurch der Gewinn in dem Unternehmen verbleibt, dessen Erfolg in den früheren Perioden durch Überabschreibung zu gering ausgewiesen war.

Bei Anlagegegenständen müssen die Bewertung und die Festsetzung des Verrechnungspreises mit besonderer Vorsicht erfolgen, da es sich oftmals um wertmäßig erhebliche Objekte sowie um Maßnahmen und Entscheidungen handelt, die infolge der langen Lebensdauer nicht nur das Ergebnis einer einzigen Periode beeinflussen, sondern während der gesamten Dauer der betrieblichen Nutzung des übernommenen Anlagegutes wirken.

Für die Frage der Gewinnrealisation muß aus praktischen Erwägungen heraus die Forderung nach bedingter Gewinnrealisation¹⁾ mit besonderem Nachdruck gestellt werden, da eine spätere Wertkorrektur und Ausschaltung von eingerechneten Gewinnen in der Praxis auf sehr große Schwierigkeiten stößt.

Der für die Feststellung der Gewinnverlagerung wichtige betriebswirtschaftlich richtige Gewinn kann sich nur dann auf dem Weg über die Abschreibung korrekt ergeben, wenn diese von einem Wert errechnet wird, der seinerseits einen Gewinn enthält, welcher voll der tatsächlichen betrieblichen Leistung des Konzernunternehmens entspricht²⁾.

IV. Der gewinn-neutrale Wertansatz als Maßgröße

1. Die Vermeidung der Gewinnverlagerung durch gewinn-neutrale Wertansätze

Nach der Auffassung, daß unter bestimmten Voraussetzungen Gewinne innerhalb eines Unternehmens als entstanden und bei normalen und regelmäßigen Konzernlieferungen auch als realisiert betrachtet werden können, erscheint ein Wertansatz erforderlich und richtig, der einen entsprechenden Gewinnzuschlag zu den Kosten der Leistungserstellung enthält.

Bei Verrechnung dieses Wertes wird jeder Produktionsstufe jener Gewinn belassen, den sie erarbeitet hat, soweit dessen Feststellung infolge der

1) vgl. S. 94 ff.

2) Auf das Problem der unrichtigen Kalkulationsgrundlage bei zwischenkonzernlicher Verrechnung zu gewinnverlagernden Preisen soll nur hingewiesen werden.

Bewertungsproblematik überhaupt möglich ist.

Daraus folgt für die Verrechnung von Lieferungen und Leistungen innerhalb eines Konzerns, daß eine zutreffende, die Erfolgsverhältnisse klar wiedergebende Abgrenzung nur möglich ist, wenn den am Leistungsaustausch beteiligten Konzernunternehmen auch konzernintern nicht nur die tatsächlich angefallenen Kosten in vollem Umfang (einschließlich aller Gemeinkosten) vergütet werden, sondern wenn ihnen auch ein anteiliger Gewinn gutgeschrieben wird.

Da dieser Wert alle durch eine Leistung verursachten Kosten enthält und darüber hinaus auch einen der echten Betriebsleistung entsprechenden Gewinn beinhaltet, kann davon ausgegangen werden, daß bei ihm eine Gewinnverlagerung ausgeschlossen ist; er soll daher als gewinn-neutraler oder gewinnbelastender Wertansatz bzw. Verrechnungspreis bezeichnet werden.

Dieser Wertansatz würde den betriebswirtschaftlich richtigen Gewinn enthalten. Die Gewinnverlagerung ergibt sich als Differenz aus dem gewinn-neutralen und dem tatsächlichen Wertansatz.

Es muß jetzt untersucht werden, welcher Wertansatz in der Praxis als gewinn-neutral bzw. gewinnbelastend angesehen werden kann.

Dabei ist zu unterscheiden, ob sich für die konzerninternen Lieferungen und Leistungen auch konzernextern ein Preis (Marktpreis) bilden konnte oder nicht.

Liegt kein Marktpreis vor, so ist die Festsetzung des gewinn-neutralen Verrechnungspreises allein auf Grund der internen Kalkulationsunterlagen möglich und kontrollierbar, was immer eine erhöhte Bewertungsunsicherheit bedeutet.

2. Externe Preise als Maßgröße

a) Normale Marktpreise

Unter einem externen Preis soll im Gegensatz zum internen Preis der Marktpreis verstanden werden, also jener Preis, der sich durch Zusammentreffen einer Mehrzahl unabhängiger Anbieter und Nachfrager bildet; dabei können auch einzelne Konzernunternehmen als Marktpartner auftreten.

Werden die konzernintern gelieferten Gegenstände regelmäßig und in erheblichem Umfang auch außerhalb des Konzerns angeboten und verkauft, so daß sich hierfür ein Markt bildet und Marktpreise vorliegen, so kann zunächst davon ausgegangen werden, daß diese Marktpreise auch als konzerninterne Verrechnungspreise brauchbar sind und eine Gewinnverlagerung ausschließen.

Diese Annahme muß jedoch erst geprüft werden; denn es gibt einige Einwände gegen eine unbe-sehene Übernahme des Marktpreises als Verrechnungspreis.

Wenn auch angenommen werden kann, daß ein Marktpreis dem gewinnbelassenden, möglichst objektiven Wert weitgehend nahekommt, so muß im Einzelfall doch sein Entstehen verfolgt und seine Höhe an Hand von Vergleichsgrößen kontrolliert werden.

b) Verzernte Marktpreise

Der Marktpreis kann z.B. durch zufällige Tendenzen auf dem Markt verzerrt sein und eine Höhe haben, die (positiv oder negativ) in keinem Verhältnis zu dem effektiven Wert und dem bisherigen langfristigen Preis steht.

Da bei der Ermittlung des betriebswirtschaftlich richtigen Gewinns und bei der Ansicht über die bedingte Gewinnrealisation immer von den tatsächlichen, im Rahmen der betrieblichen Leistung und der Wertschaffung gesehenen Werten ausgegangen wurde, erscheint es im Sinne der bisherigen Betrachtung, Marktpreise nur dann als gewinn-neutrale Maßgrößen zu verwenden, wenn sie in etwa auch den Wert der Lieferung oder Leistung darstellen. Dies dürfte aber nur bei langfristig gültigen Preisen gegeben sein, wobei natürlich geringfügige Schwankungen unbedeutend sind; auch ist der Begriff der Fristigkeit entsprechend dem typischen Charakter der Preisbildung im Einzelfall unterschiedlich.

Jedenfalls erscheint es unter dem Gesichtspunkt der Leistung und des Wertes nicht vertretbar, einem kurzfristig und zufällig verzerrten Marktpreis die Bedeutung einer gewinn-neutralen Maßgröße zu geben; er müßte entsprechend korrigiert werden.

c) Minderkosten bei Konzernunternehmen

Die andere kritische Stelle bei der Verwendung des Marktpreises als Maßgröße für die Verrechnung zwischenkonzernlicher Leistungen ist darin zu sehen, daß mit dem Marktpreis Kosten abgegolten werden, die bei Lieferungen von einem zum anderen Konzernunternehmen unter Umständen nicht anfallen.

Es wird sich dabei im wesentlichen um Sonderkosten oder um Gemeinkosten der Verwaltung und des Vertriebs handeln, die infolge der wirtschaftlichen Einheit der einheitlichen Leitung oder der

gemeinsamen Ausführung von Verwaltungsaufgaben nicht oder nicht in dem Umfang verursacht werden, wie es bei Konzernfremden der Fall ist.

Auch hier erscheint es angebracht, von einem Marktpreis auszugehen, der um solche nicht angefallenen Kosten korrigiert wurde. Wird in dieser Situation für zwischenkonzernliche Leistungen dennoch der Marktpreis verrechnet, so werden Gewinne vom Abnehmer zum Lieferanten verlagert, da letzterer Kosten vergütet erhält, die ihm nicht entstanden sind.

d) Kostenunterschiede durch verschiedenartige Produktionsbedingungen

Sehr eng mit der letzten Frage ist das Problem verknüpft, welche Preise gewinn-neutral verrechnet werden können, wenn das liefernde Konzernunternehmen infolge besserer oder schlechterer Produktionsbedingungen billiger liefern könnte bzw. teurer liefern müßte als die den Marktpreis mitbestimmenden Konkurrenten¹⁾.

Unter dem Gesichtspunkt von Leistung und Wertschaffung muß in diesem Fall - wenn sonstige Gründe ausscheiden - der Marktpreis als gewinn-neutraler Wertansatz betrachtet werden:

Die verschiedenartigen Produktionsbedingungen bewirken, daß in dem liefernden Konzernunternehmen ein höherer oder niedrigerer Gewinn oder

1) Hier liegt der Fall jedoch insofern anders, als die Kosten in den Konkurrenz- wie auch den Konzernunternehmen tatsächlich anfallen, jedoch in verschiedener Höhe; dagegen handelte es sich oben (vgl. S. 105f.) um die Berechnung von Kosten, die innerhalb eines Konzerns nicht entstehen.

gar ein Verlust entsteht; Abweichungen vom Marktpreis haben Gewinnverlagerungen zur Folge. Hier erfüllt der Marktpreis bei normalen Marktbedingungen eine wichtige Kontrollfunktion.

3. Interne Preise als Maßgröße

a) Bei allgemeinen Lieferungen und Leistungen

Wenn sich für konzerninterne Lieferungen und Leistungen keine Marktpreise bilden, müssen interne Preise festgesetzt werden. Dies muß immer dann geschehen, wenn entweder kein oder ein unbedeutender Leistungsaustausch außerhalb des Konzerns erfolgt oder wenn Einzelfertigung vorliegt. Auch wenn die Marktpreise zufällig verzerrt sind, muß zur Kontrolle des Verrechnungspreises die Kalkulation herangezogen werden.

Um den Verrechnungspreis möglichst gewinn-neutral festzusetzen, muß versucht werden, mit Hilfe der Kalkulation die Kosten der verrechneten Leistung möglichst zutreffend zu ermitteln.

Zweierlei ist Voraussetzung für eine innerhalb gewisser Toleranzen genauen Kostenerfassung: Die zu Grunde gelegte Kalkulation soll möglichst neueren Datums und kostenstellengenau sein, d.h., sie soll den Mengenaufwand in Abstimmung mit der Kostenstellengliederung möglichst genau erfassen. Nur wenn dies durchgeführt ist, kann die zweite Bedingung erfüllt werden, nämlich das Produkt nur mit den effektiv verursachten kostenstellen-individuellen Gemeinkosten zu belasten, d.h. nur jene Gemeinkosten zu verrechnen, die direkt oder indirekt durch die Auftragsabwicklung entstanden sind.

Ein wichtiges Problem ist die Frage, welcher Anteil von den Verwaltungs- und Vertriebskosten bei konzerninternen Aufträgen anfällt. Hier ist - wenn man um eine objektive Kostenerfassung bemüht sein will - besondere Sorgfalt angebracht; denn auf diesen beiden Sektoren bieten sich viele Möglichkeiten, die weiterzuverrechnenden Kosten unbemerkt zu beeinflussen und damit den Gewinn zu manipulieren.

Die Summe der ermittelten Einzel-, Gemein- und Sonderkosten ergibt die Selbstkosten, in die je nach Anwendung kalkulatorischer Kosten noch Eigenkapitalzinsen und Wagnisse einzurechnen sind. Mit den bei der konzerninternen Verrechnung angesetzten Preisen sollte eine Kostendeckung erreicht werden, die sowohl die in der Vergangenheit entstandenen historischen Aufwendungen der Finanzbuchhaltung als auch die auf die gegenwärtigen Kosten bzw. die zukünftige Kostenentwicklung abstellenden Werte einer Betriebsabrechnung berücksichtigt. Die der Preisstellung zugrundeliegende Kalkulation müßte eine Vollkostenrechnung auf der Basis der Wiederbeschaffungs- bzw. Zeitwerte sein, wobei von den Verhältnissen bei normaler Beschäftigung auszugehen ist.

Es ist bei konzerninternen Verrechnungspreisen besonders darauf zu achten, daß sie nicht die vollen Gemeinkosten für Verwaltung und Vertrieb enthalten, da ein Teil dieser Kosten im Rahmen der Konzernlieferungen nicht entstehen (Werbung, Spesen, Zahlungsausfälle usw.).

Zu den eventuell korrigierten Selbstkosten (bereinigte Selbstkosten) muß im Normalfall noch ein der Wertschaffung entsprechender, angemessener Gewinn gerechnet werden; die unterlassene Einrechnung eines Gewinns führt in der Regel zu einer Gewinnverlagerung.

Es ist allerdings sehr schwierig, generell zu sagen, was man unter einem solchen angemessenen Gewinn zu verstehen hat. Auf die absolute Höhe des Satzes für den angemessenen Gewinn wirken viele Faktoren ein, die nur im Einzelfall bestimmt werden können; dabei sind die Betriebsleistung, die Stellung im Markt, die Branche sowie die Preis- und Marktentwicklung zu berücksichtigen. Daß daneben auch die Gewinnerwartungen der Hauptgesellschafter bzw.-aktionäre eine gewisse Rolle spielen, sei am Rande erwähnt.

Aus (bereinigten) Selbstkosten und angemessenem Gewinn ergibt sich der gewinn-neutrale Wertansatz bzw. Verrechnungspreis, der gegenüber dem tatsächlichen Wertansatz oder Verrechnungspreis als Maßgröße für die Gewinnverlagerung dient. Nur bei Ansatz dieses gewinn-neutralen Verrechnungspreises kann eine Gewinnverlagerung vermieden werden, da hierbei jedem Konzernunternehmen der von ihm erarbeitete Gewinn verbleibt; ein Abweichen von diesem Wert führt stets zu einer als Gewinnverlagerung bezeichneten Verschiebung eines Teiles des Vermögenszuwachses.

Ein intern ermittelter oder ein vom Marktpreis abweichender Verrechnungspreis ist schnell dem Verdacht ausgesetzt, zu einer Gewinnverlagerung

zu führen; deshalb stehen auch die Finanz- und Zollverwaltungen solchen internen Wertansätzen skeptisch gegenüber¹⁾. Daß dies nicht unbegründet geschieht liegt darin, daß die Unternehmer die allgemeine Bewertungsunsicherheit sowohl im innerstaatlichen als besonders auch im internationalen Geschäftsverkehr zu ihrem Vorteil und zum Nachteil des Fiskus nutzen.

Wenn auch bei Verrechnungspreisen leicht die Vermutung besteht, daß durch sie Gewinne verlagert wurden, so muß diese Vermutung allerdings erst bewiesen werden, was meist nicht leicht sein dürfte. Es ist nämlich auch beim Ansatz eines Marktpreises keine Gewähr gegeben, daß mit diesem Wertansatz nicht doch eine Gewinnverlagerung erfolgt; ebenso wenig ist sichergestellt, daß der interne Verrechnungspreis zu einer weniger zutreffenden Erfolgsabgrenzung führt als der Marktpreis.

Es muß allerdings zugegeben werden, daß infolge der individuellen Preisgestaltung und der gegenseitigen Abhängigkeit bei internen Preisen große Chancen für die Gewinnverschiebung nicht nur bestehen, sondern auch genutzt werden.

b) Sonderprobleme bei sonstigen Leistungen

In Ergänzung zu den eben getroffenen Feststellungen sollen hier einige besondere Probleme aufgezeigt werden, die bei der Ermittlung der Maßgröße für eine gewinn-neutrale zwischengesellschaftliche Verrechnung von Kreditzinsen, von Kostenanteilen für die Übernahme von allgemeinen Verwaltungsarbeiten, Rechts- und Steuerangelegenheiten sowie von Werbung und Forschung auftreten können.

1) vgl. Bühler, Ottmar a.a.O., S. 192

Diese sonstigen Leistungen lassen sich in zwei Gruppen einteilen: in diejenigen, die sich nach Art und Höhe feststellen lassen und für die eine Kostenverteilung weitestgehend möglich ist (Einzelkosten der Konzerngesellschaften) und in jene, die sich nur sehr schwer oder gar nicht unmittelbar zurechnen lassen (Gemeinkosten des Konzerns).

Bei der Kreditgewährung steht die Kredithöhe fest; als gewinn-neutrale Maßgröße für die Verzinsung kann der verkehrsübliche Zinssatz betrachtet werden, obgleich dieser externe Zinssatz von Faktoren mitbestimmt wird, die mit dem einzelnen Betrieb in keiner Beziehung stehen: durch Angebot und Nachfrage auf dem Geld- und Kapitalmarkt, durch die Kredit- und Währungspolitik der Bundesbank u.a..

Bei der Frage nach dem gewinn-neutralen Zinssatz muß unterschieden werden, ob das kreditgebende Konzernunternehmen das Kapital - statt es einer anderen Konzerngesellschaft zu geben - selbst investiert oder an Konzernfremde verliehen hätte. Im letzten Fall kann der für die entsprechende Fristigkeit übliche Zinssatz als gewinn-neutral angesehen werden.

Hätte das Konzernunternehmen das Kapital jedoch im eigenen Unternehmen investiert, so hätte der Ermittlung der Maßgröße die betriebsindividuelle Rentabilität des Kapitals zugrunde gelegt und mit einem Zinssatz gerechnet werden müssen, der der Verzinsung ohne Kreditgewährung (interner Zinssatz) entspricht. Als Vergleichswert zur Ermittlung der Gewinnverlagerung müßte dann nicht

der externe Zins, sondern die mögliche Unternehmungsrentabilität beim Kreditgeber ermittelt werden. In diesem Fall wäre nur die Abweichung zwischen diesen beiden Werten als Gewinnverlagerung anzusehen.

Sehr problematisch hinsichtlich der Feststellung der Maßgröße und damit der Gewinnverlagerung ist die Kostenverteilung bei den sog. allgemeinen Kostenstellen des Konzerns (Zentrale Verwaltung, Steuer-, Rechts-, Werbe- und Forschungsabteilungen, Rechenzentrum u.a.), die in der Konzernspitze als Zentralverwaltungskosten o.ä. gesammelt und nach einem Schlüssel aufgeteilt werden.

In dieser Schlüsselung liegt das Problem für die Gewinnverlagerung dadurch begründet, daß Schlüssel immer nur Hilfsinstrumente sind, die leicht zu einer von der Kostenverursachung abweichenden Kostenverteilung führen können; hinter einer mit bestechender Exaktheit durchgeführten Kostenaufteilung können sich erhebliche Gewinnverlagerungen verbergen, wenn Schlüsselung und damit Kostenbelastung nicht der Kostenverursachung entsprechen. Hierdurch werden einzelne Konzerngesellschaften zu stark, andere zu schwach mit Kosten belastet.

Die Feststellung der Maßgröße, d.h. der effektiv von den Konzernunternehmen verursachten Kosten, ist in diesem Fall nur sehr schwer möglich.

Besonders ist noch hinzuweisen auf die zwischen den Konzerngesellschaften in großem Umfang üblichen Zahlungen von Lizenzen für die Überlassung von Patenten, Gebrauchsmustern, für die Nutzung

eines Know-how, von Markenrechten usw.. Für diese Art von Leistungen lassen sich stichhaltige gewinn-neutrale Wertansätze nur sehr schwer ermitteln. Diese konzerninternen Verrechnungen, insbesondere die Lizenzzahlungen bei internationalen Konzernen, stehen immer im Verdacht, daß mit ihrer Hilfe Gewinne verlagert wurden - Bedenken, die nicht zu Unrecht bestehen.

V. Die Höhe des Wertansatzes als Kriterium für Höhe und Richtung der Verlagerung

Bei der zeitlichen Gewinnverlagerung steht eindeutig fest, daß der nach späteren Perioden verschobene Gewinn nur aus dem Unternehmen stammen kann, wo er verlagert wurde.

Bei der Betrachtung der räumlichen Gewinnverlagerung ist dagegen festzustellen, daß je nach der Höhe des tatsächlichen Verrechnungspreises und dessen Verhältnis zum gewinn-neutralen Verrechnungspreis Gewinne unterschiedlicher Herkunft verlagert werden¹⁾. Es ergeben sich dabei folgende drei Möglichkeiten:

- (1) Liegt der tatsächliche Verrechnungspreis zwischen Selbstkosten und gewinn-neutralem Verrechnungspreis, wird also der angemessene Gewinn nur teilweise weiterverrechnet, dann werden Teile des mit der verrechneten Leistung entstandenen Gewinns auf den Abnehmer verlagert; dem Abnehmer werden niedrigere Kosten belastet als bei zutreffender Erfolgsabgrenzung.

1) vgl. hierzu die Ausführungen auf S. 22 f.

- (2) Berechnet die liefernde Konzerngesellschaft weniger als die Selbstkosten, so wird neben dem Gewinn, der aus der verrechneten Leistung stammt, ein Betrag in Höhe der Differenz aus Selbstkosten und niedrigerem Verrechnungspreis aus solchen Gewinnen verlagert, die bei anderen Lieferungen und Leistungen der Gesellschaft entstanden waren.
- (3) Wird ein höherer Betrag als der gewinn-neutrale Verrechnungspreis berechnet, dann erfolgt die Gewinnverlagerung entgegengesetzt zum Lieferstrom von der abnehmenden zur liefernden Konzerngesellschaft hin; die liefernde Gesellschaft bekommt zu Lasten des Ergebnisses der anderen Konzerngesellschaft in Höhe des den gewinn-neutralen Verrechnungspreis übersteigenden Betrages einen Gewinnanteil übertragen.

Der entscheidende Grenzwert für die herkunftsmäßige Aufteilung des verlagerten Gewinns ist der gewinn-neutrale Verrechnungspreis; höhere tatsächliche Verrechnungspreise haben eine Gewinnverlagerung zur liefernden, niedrigere Verrechnungspreise dagegen zur abnehmenden Konzerngesellschaft zur Folge.

Das Verhältnis von gewinn-neutralem Verrechnungspreis zum tatsächlichen Verrechnungspreis entscheidet daher sowohl über die Höhe als auch über die Herkunft des verlagerten Gewinns. Dies gilt für jede Art der räumlichen Gewinnverlagerung, ob sie durch Lieferung von Vorrats- und Anlagevermögen oder durch Verrechnung von konzerninternen Krediten, Verpachtungen, Lizenzen oder anderen Leistungen vorgenommen wird.

E) Die wirtschaftlichen Kriterien der
Gewinnverlagerung im Konzern

I. Die Problematik der Erfassung der
wirtschaftlichen Kriterien

Gewinnverlagerungen erscheinen oft als willkürliche Maßnahmen, die zu scheinbaren Benachteiligungen gewisser Interessentenkreise führen. Da die Gewinnverlagerung jedoch in erwerbswirtschaftlich ausgerichteten Unternehmen erfolgt, wird sie der Unternehmer entgegen dieser Ansicht meistens weniger willkürlich als vielmehr erst nach eingehender Überlegung und unter dem Gesichtspunkt der Wirtschaftlichkeit vornehmen. Es ist daher zu untersuchen, welche wirtschaftlichen Kriterien eine Gewinnverlagerung rechtfertigen können.

Wirtschaftlich handeln bedeutet handeln nach den Grundsätzen der Gewinnmaximierung. Bei einer Analyse der Gewinnverlagerungsmaßnahmen ist dabei ein Widerspruch zwischen den kurz- und den langfristigen Wirkungen derart festzustellen, daß die den Gewinn kurzfristig maximierenden Maßnahmen nicht unbedingt auch unter langfristigen Gesichtspunkten zu einer Maximierung führen müssen. Unter Berücksichtigung der in der Regel auf unbegrenzte Zeit vorgesehenen Lebensdauer eines Unternehmens sollte immer der langfristigen Gewinnmaximierung der Vorzug gegenüber der kurzfristigen gegeben werden.

Eine Gewinnmaximierung kann bei feststehenden Erlösen durch die Senkung der Kosten oder bei feststehenden Kosten durch die Steigerung der Erlöse oder aber durch eine Kombination dieser beiden Möglichkeiten erzielt werden. Auf die Gewinnverlagerung übertragen heißt das, daß der Gewinn durch eine Gewinnverlagerung

maximiert wird, wenn mit ihrer Hilfe unmittelbar oder mittelbar die Kosten gesenkt oder die Erlöse erhöht werden können.

Kosten können durch eine Gewinnverlagerung gesenkt werden, wenn infolge des verminderten Gewinnausweises die vom Gewinnausweis abhängigen Ausgaben sinken. Diese von der Gewinnverlagerung ausgehende primäre Wirkung zur Steigerung der Wirtschaftlichkeit soll, da sie sich in einer Verminderung der Ausgaben auswirkt, als Ausgabeneffekt bezeichnet werden.

Die sekundäre Wirkung der Gewinnverlagerung tritt ein, wenn die im Unternehmen bzw. im Konzern zurückbehaltenen Gewinne und die durch die Ausgabenminderung zurückbehaltenen Mittel (Ausgabeneffekt) zweckmäßig investiert werden und so in Zukunft zu einer Steigerung der Erlöse bzw. Senkung der Kosten führen. Da diese Wirkung aus der durch die Gewinnverlagerung gestärkten Substanz des Unternehmens folgt, soll sie als Substanzeffekt bezeichnet werden.

Die entscheidende Wirkung der Gewinnverlagerung beruht nicht so sehr auf dem Ausgabeneffekt, also auf der unmittelbaren Verminderung der Ausgaben, als vielmehr in dem Substanzeffekt, d.h. in der Tatsache, daß die Gewinnverlagerung die Finanzkraft des Unternehmens bzw. des Konzerns stärkt. Die Gewinnverlagerung hilft somit dem Unternehmen teilweise zu jener finanziellen Grundlage, die notwendig ist, um es in jeder Beziehung dem Wirtschaftlichkeitsprinzip entsprechend auf- und ausbauen zu können.

Auch auf fiskalischem Gebiet drängen sich bei der Untersuchung, ob, wann und in welcher Höhe eine Gewinnverlagerung wirtschaftlich sinnvoll ist, zunächst

jene Gesichtspunkte in den Vordergrund, die zu unmittelbaren und sichtbaren Vorteilen führen. Bei nationalen und internationalen Konzernen wie auch bei unverbundenen Unternehmen ist die Steuerersparnis ein effektvoller Faktor, und die Praxis neigt dazu, ihn allen anderen Überlegungen überzuordnen.

Diese Ansicht ist jedoch riskant, da die Verschiedenart und die Vielseitigkeit aller übrigen wirk-samen Faktoren insbesondere bei internationalen Konzernen groß und schwer überschaubar ist. Ausdrücklich ist darauf hinzuweisen, daß ein für verschiedene Staaten durchgeführter Vergleich der Steuerbelastung, der sich allein auf die Steuersätze beschränkt, sehr leicht zu einer völlig falschen Beurteilung führen kann, da die Besteuerungsgrundlagen und Steuertarife der einzelnen Staaten stark voneinander abweichen können.

In jedem Einzelfall ist eine sorgfältige Analyse aller fiskalischen Bedingungen notwendig; aus diesem Grund werden auch für einige Staaten die unterschiedlichen Besteuerungsgrundlagen dargestellt. Eine Einzelbetrachtung der übrigen rechtlichen, wirtschaftlichen und politischen Bedingungen, die von Einfluß auf die Entscheidungen über eine Gewinnverlagerung im internationalen Rahmen sein können, würde dagegen zu weit führen.

Aus diesen Überlegungen wird ersichtlich, daß es schwierig ist, die wirtschaftlichen Kriterien der Gewinnverlagerung herauszuarbeiten und in ihrer Bedeutung klar zu erkennen und richtig einzuschätzen.

Die Beurteilung wird auch dadurch erschwert, daß sich die ertrags- und vermögensmäßigen Auswirkungen einer unternehmerischen Entscheidung nicht nur in der kurz- und langfristigen Betrachtung, sondern auch in der Abgrenzung des Bereichs der Gewinnmaximierung widersprechen können: Es geht dabei um die Frage, ob eine Gewinnmaximierung unter einzelwirtschaftlichen oder unter gesamtwirtschaftlichen Gesichtspunkten erzielt werden muß, wenn die ihr zu Grunde liegende Entscheidung über eine Gewinnverlagerung wirtschaftlich gerechtfertigt und vertretbar sein soll.

Die einzel- und gesamtwirtschaftlichen Interessen können übereinstimmen, sie müssen es aber nicht unbedingt. Unter der Annahme sonst gleicher Bedingungen kann z.B. immer davon ausgegangen werden, daß die Maßnahmen der Gewinnverlagerung den Interessen des Fiskus jenes Staates entgegenlaufen, in dem der verlagerte Gewinn entstanden ist. Dies gilt insbesondere für die räumliche Gewinnverlagerung bei internationalen Konzernen, weil hier die verlagerten Gewinne und die darauf zu zahlenden Steuern dem Ursprungsstaat endgültig entzogen werden.

In diesem Zwiespalt der Interessenlagen muß sich der Unternehmer für die Erzielung eines einzelwirtschaftlich maximalen Gewinns entscheiden; der Unternehmer wird auf Grund seiner Funktion als schöpferischer Verwalter eines Einzelvermögens in erster Linie dessen Erhaltung und Mehrung betreiben.

Zusammenfassend läßt sich feststellen, daß die wirtschaftlichen Kriterien der Gewinnverlagerung unter dem Gesichtspunkt zu betrachten sind, daß die darauf aufbauenden unternehmerischen Entscheidungen in einem Einzelunternehmen bzw. Konzern zu einer langfristigen Gewinnmaximierung führen.

II. Die allgemeinen wirtschaftlichen Kriterien der Gewinnverlagerung

1. Bei inländischen Konzernen

Als allgemein wirtschaftliche Kriterien sollen jene wirtschaftlichen Gründe angesehen werden, die nicht mit fiskalischen Belastungen zusammenhängen¹⁾; es scheiden auch alle jene Gründe einer Gewinnverlagerung aus, die von nichtwirtschaftlichen Überlegungen ausgehen, wie z.B. unmotiviertes Streben nach wirtschaftlicher Macht oder unüberlegte Gewinnverlagerungen.

Bei den folgenden Überlegungen ist es nicht notwendig, eine Trennung nach den Verhältnissen in Konzernen und in unverbundenen Unternehmen durchzuführen, da die Gegebenheiten in einer einzelnen Konzerngesellschaft denen in einem unverbundenen Unternehmen vergleichbar sind.

Infolge der bei der Betrachtung inländischer Verhältnisse anzunehmenden Geschlossenheit des Rechts- und Wirtschaftsgebiets kommen alle jene Gründe einer Gewinnverlagerung nicht in Frage, die sich aus unterschiedlichen rechtlichen, politischen und wirtschaftspolitischen Verhältnissen ergeben.

Die verbleibenden wirtschaftlichen Kriterien einer Gewinnverlagerung beruhen im wesentlichen auf der Wirkung sowohl der zeitlichen als auch der räumlichen Gewinnverlagerung, die Substanz des einzelnen Unternehmens oder des Konzerns zu stärken. Dieser durch die Zurückbehaltung von

1) Die steuerlichen Gesichtspunkte werden wegen ihrer großen Bedeutung gesondert erarbeitet (vgl. S. 125 ff.).

zugewachsenem Eigenkapital entstandene Substanz-effekt wird jedoch überwiegend die bereits erwähnte Finanzierungsfunktion ausüben, also jene Mittel zur Verfügung stellen, die für den wirtschaftlichen Ausbau des Unternehmens erforderlich sind; er wäre in diesem Fall nur als ein mittelbares Kriterium für die Gewinnverlagerung anzusehen.

Als allgemein wirtschaftliches Kriterium ist auch die ausgabenmindernde Wirkung der Gewinnverlagerung anzusehen, soweit sie nicht auf einer Verminderung der Steuerbelastung beruht. Dabei können Ausgaben entweder endgültig vermindert oder, was innerhalb eines Staates der Regelfall sein dürfte, nur zeitlich verschoben werden, da sie mit der Auflösung des verlagerten Gewinns wieder anfallen. Als wirtschaftlicher Effekt der Gewinnverlagerung bleibt jedoch immer die Zinersparnis für jenes Kapital, das ohne die Gewinnverlagerung bei Anfall der Ausgaben hätte aufgenommen werden müssen.

Eine wirtschaftliche Begründung der räumlichen Gewinnverlagerung innerhalb eines Staates ist nicht leicht - wenn man von den steuerlichen Gründen absieht. Es lassen sich nämlich außer den steuerlichen keine echten wirtschaftlichen Gründe dafür feststellen, den in einem Konzernunternehmen entstandenen Gewinn unsichtbar auf ein anderes Konzernunternehmen zu verlagern.

So kann z.B. die unterschiedliche Publizitätsverpflichtung der einbezogenen Unternehmen ein - wirtschaftlich schwer zu rechtfertigender -

Grund für die räumliche Gewinnverlagerung sein¹⁾. Sollte der Wunsch nach Geheimhaltung der Gesellschafter, deren Beteiligungshöhe oder deren sonstiger Kapitaleinlagen Anlaß zu Gewinnmanipulationen sein, so kann der gleiche Effekt auch auf anderem Weg, z.B. durch die Einschaltung eines Treuhänders, erzielt werden.

Schon bei dieser auf einen einzigen Staat beschränkten Betrachtung zeigt sich die große Bedeutung, die der fiskalischen Belastung hinsichtlich der Entscheidungsgründe für die Gewinnverlagerung zukommt.

2. Bei internationalen Konzernen

Bei internationalen Konzernen liegt der wirtschaftliche Anreiz zu einer Gewinnverlagerung von einem zum anderen Staat in den verschiedenen Gewinnchancen, die eine Folge der in den einzelnen Staaten unterschiedlichen rechtlichen und wirtschaftlichen Verhältnisse sind. Neben den möglicherweise günstigeren Marktverhältnissen durch schlecht versorgte Märkte mit latenter Nachfrage, geringem Angebot und gutem Preisniveau bieten andere Staaten auch andere rechtliche Verhältnisse. Sie können zu einer niedrigeren Steuer-, Zoll- und Abgabenbelastung führen oder dem Unternehmen in wirtschafts-, finanz- und devisenrechtlicher Hinsicht freiere Entscheidungen bzw. eine ungestörtere, weniger kontrollierte Entwicklung ermöglichen.

1) Gewinne bzw. Verluste werden gern von der zur Publizität verpflichteten Aktiengesellschaft auf eine nicht zur Veröffentlichung des Jahresabschlusses verpflichtete Gesellschaft mit beschränkter Haftung verlagert.

Wegen dieser in den einzelnen Staaten sehr unterschiedlichen Verhältnisse ist es vor einer Entscheidung über eine Gewinnverlagerung unbedingt notwendig, für jeden in die Überlegung einbezogenen Staat die Summe aller Vorteile der Summe aller Nachteile gegenüberzustellen. Die Gewinnverlagerung sollte nur dann durchgeführt werden, wenn die Vorteile überwiegen, wenn es also günstiger erscheint, die Gewinne nicht in dem Staat zu belassen, in dem sie entstanden sind, sondern sie um einer besseren und trotzdem sicheren Rentabilität Willen zu verlagern.

Das bei internationalen Konzernen gegenüber den nationalen Konzernen zusätzlich auftretende wirtschaftliche Kriterium ist die größere Gewinnchance, die einem verlagerten Kapitalzuwachs bei der Investition geboten wird; ihr steht allerdings meistens ein erhebliches Risiko gegenüber.

Das Risiko, daß bei einer solchen Entscheidung durch die mangelhafte Kenntnis der tatsächlichen Gegebenheiten und durch die erschwerten Voraussetzungen für eine zutreffende Beurteilung der Entwicklungstendenzen besonders hoch ist, wird in der Praxis leicht unterschätzt. Oft täuschen augenfällige Äußerlichkeiten, wie z.B. extrem niedrige Steuersätze, über die auf allen Gebieten möglichen Nachteile hinweg.

Die Gewinnverlagerung ist von dem Gesichtspunkt der Gewinnchancen her wirtschaftlich gerechtfertigt, wenn die in dem anderen Staat mit Sicherheit zu erwartende Rentabilität des zu investierenden Kapitals höher ist als die bei Vornahme der Investition an dem bisherigen Standort mögliche.

Nicht zu unterschätzende Faktoren sind dabei die Geldwertstabilität sowie die wirtschaftliche und politische Sicherheit in den Staaten; sie müssen neben einer guten Rentabilität auch die Gewähr für eine wertgesicherte Kapitalanlage bieten.

Da eine Gewinnverlagerung nur dann sinnvoll ist, wenn die an der neuen Investitionsstelle gegebenen Verhältnisse insgesamt günstiger sind, scheint es notwendig zu sein, jene Gesichtspunkte aufzuzeigen, die berücksichtigt werden müssen, ehe man ein Urteil über die wirtschaftliche Rechtfertigung einer Gewinnverlagerung fällen kann.

Diese Darstellung ist, selbst wenn sie teilweise nicht nur speziell für die Gewinnverlagerung, sondern für jede Art der Investition im Ausland zutrifft, erforderlich, da nur hierdurch die Ungewißheit und damit das Risiko erkenntlich werden, das einer solchen Entscheidung anhaftet.

Es muß auch darauf hingewiesen werden, daß die Probleme der Verlagerung und Investition von Gewinnen in anderen Staaten möglichst vor der Gründung bzw. vor einer wesentlichen Erweiterung eines ausländischen Konzernunternehmens geklärt werden.

Die Frage nach der Wirtschaftlichkeit sollte bereits in die Überlegungen, ob und wo Konzernunternehmen aufgebaut werden sollen, einbezogen werden. Auch die Entscheidung über eine Aufteilung der Arbeitsbereiche innerhalb eines Konzerns sollte unter dem Gesichtspunkt der Durchführbarkeit von Gewinnverlagerungen getroffen werden, so z.B. die Entscheidung, wo Produktion und Vertrieb ihren Sitz haben, wer an wen liefert und wo die Konzernspitze ihren Verwaltungssitz hat.

Diese Entscheidungen schaffen Tatsachen, welche die Möglichkeiten einer Gewinnverlagerung erheblich begünstigen oder auch einengen können und damit die Grundlage für eine wirtschaftlich gerechtfertigte Gewinnverlagerung legen.

Bei der Überlegung, ob es wirtschaftlich gerechtfertigt ist, Gewinne in einen anderen Staat zu verlagern und dort zu investieren, ist neben der für jedes Unternehmen geltenden Standortplanung¹⁾ besonders das in den einzelnen Staaten geltende unterschiedliche öffentliche und private Recht mit allen Auswirkungen von Bedeutung.

Außer den steuerlichen Unterschieden sind von ebenfalls großer - wenn auch nicht immer unmittelbar ausgabenwirksamer - Bedeutung die Unterschiede auf allen sonstigen Rechtsgebieten, die ein Unternehmen berühren können, so z.B. beim Handels-, Devisen-, Währungs- und Urheberrecht.

Für eine mit reinen Verwaltungsaufgaben betraute Holding-Gesellschaft ist die Frage der Sitzgründung leichter zu entscheiden, da hier die Kapitalbindung nicht zwingend notwendig langfristig ist, wie dies z.B. bei Produktionsanlagen der Fall ist.

Bei einer Holding-Gesellschaft sind die Gründungsformalitäten sowie die Anzahl und vorgeschriebene Staatsangehörigkeit der Gründer und Gesellschafter interessant; die Gründungskosten, das Mindestkapital und die darauf zu leistende Mindesteinlage sind zu beachten, ebenso die Möglichkeit der Haftungsbeschränkung und der Umfang der Haftung der

1) material-, arbeits-, konsum- und verkehrsorientierter Standort

Verwaltungsorgane. Wenn ein weit entfernter Sitz der Konzernspitze vorgesehen ist, z.B. in Panama, dürften auch der Ort und die Anzahl der gesetzlich vorgeschriebenen Gesellschafterversammlungen interessieren. Wichtig ist, ob und in welcher Form eine Rechnungslegung erfolgen muß, ob Prüfungen durch die öffentliche Hand oder durch unabhängige Prüfer vorgesehen sind, ob eine Publizitätspflicht besteht und ob der Zusammenschluß von Unternehmen kontrolliert wird oder meldepflichtig ist. In diesem Zusammenhang ist auch auf die Einhaltung des Bankgeheimnisses zu achten.

Hinsichtlich Finanzierung und Kapitalverkehr ist zu beachten, ob freie Konvertierbarkeit der betreffenden Währungen besteht, ob Kapitalimport und -export eingeschränkt sind, in welcher Verfassung sich der Kapitalmarkt befindet und wie das Zinsniveau ist.

Wenn diese Überlegungen zusammen mit den speziellen unternehmerischen Überlegungen über Produktion und Absatz sowie mit den steuerlichen Fragen zu einem überwiegend positiven Ergebnis führen, kann eine Gewinnverlagerung unter wirtschaftlichen Gesichtspunkten interessant, sinnvoll und lohnend sein.

III. Die Bedeutung der steuerlichen Gesichtspunkte für die Gewinnverlagerung

1. Steuern und Gewinnverlagerung

Bei der Darstellung der allgemeinen wirtschaftlichen Kriterien der Gewinnverlagerung wurde bereits ersichtlich, welchen entscheidenden Einfluß die steuerlichen Überlegungen auf die Maßnahmen der

Gewinnverlagerung haben. Es ist festzustellen, daß es auf dem Gebiet der Gewinnverlagerung kaum eine Entscheidung gibt, die nicht in irgendeiner Weise von steuerlichen Erwägungen bestimmt ist: Die Belastung mit Einkommen- und Körperschaftsteuer, aber auch mit Gewerbe- und Kapitalverkehrsteuer, ist ein beherrschender Faktor unternehmerischer Entscheidungen auf dem Gebiet der Gewinnverlagerung¹⁾.

Das Ziel der von steuerlichen Überlegungen ausgehenden Unternehmerentscheidung ist es, die gegenwärtigen Ausgaben und Kosten zu senken, um dadurch die Substanz des Unternehmens bzw. des Konzerns zu stärken und so die kapitalmäßigen Voraussetzungen für eine langfristige Gewinnmaximierung zu schaffen. Die steuerlichen Möglichkeiten einer Gewinnverlagerung sind jedoch unter anderem durch den Widerspruch der Interessen von Unternehmer und Fiskus beschränkt²⁾. Da die vom Unternehmer angestrebte Verminderung der Steuerbelastung zu einer - oft nur vorübergehenden - Verringerung der Steuereinnahmen führt, achtet die Finanzverwaltung in besonderem Maße darauf, daß sowohl die zeitliche als auch die räumliche Gewinnverlagerung unterbleiben.

Die steuerlichen Vorteile einer Gewinnverlagerung werden am leichtesten sichtbar, wenn sich die an der Verlagerung beteiligten Unternehmen in verschiedenen Staaten und damit in Gebieten unterschiedlicher Steuerhoheiten und Steuerbelastungen befinden; diese Unterschiede in der Art und der Höhe der steuerlichen Belastungen sind der aus der Steuerbelastung folgende Grund für eine Gewinnverlagerung. Die Überlegungen über Steuerersparnis und ~~Steuerumgehung~~

1) vgl. Westerfelhaus, Herwarth - Glade, Anton Verdeckte Gewinnausschüttung als steuerrechtliches und betriebswirtschaftliches Problem, 2. Aufl., Düsseldorf 1961, S. 1 ff.

2) vgl. S. 118

sind für die Gewinnverlagerung zwischen internationalen Konzernunternehmen weit stärker bestimmend als bei nationalen Konzernen.

Die steuersparende Wirkung einer Gewinnverlagerung muß immer eine bestimmte Größe übersteigen, um wirtschaftlich interessant zu werden. Diese Nutzenschwelle liegt erheblich höher, wenn eine Konzerngesellschaft der Möglichkeit einer Steuerersparnis wegen neu gegründet werden soll, als wenn es sich um die Verlagerung nach einem bereits bestehenden Unternehmen handelt. Für den Fall der Neugründung gelten die bereits erwähnten Überlegungen¹⁾, erweitert um die steuerlichen Gesichtspunkte.

Neben der in den einzelnen Staaten recht unterschiedlichen Ertragsteuerbelastung, welche die Entscheidungen über die Gewinnverlagerung wohl am stärksten beeinflusst, können die eventuell bestehenden Abkommen zur Vermeidung der Doppelbesteuerung sowie die von der Zollbelastung ausgehenden Wirkungen auf Gewinnverlagerung und Besteuerung²⁾ von Einfluß auf die Wirtschaftlichkeit einer Gewinnverlagerung sein.

Grundsätzlich sollte bei der Betrachtung der Verhaltensweise innerhalb eines Staates angenommen werden können, daß infolge des geschlossenen und einheitlichen Rechtssystems Unterschiede in der steuerlichen Belastung einzelner Unternehmen nicht

1) vgl. S. 124 f.

2) vgl. hierzu: Geertmann, Joannes
Artikel: "Die Steuerpolitik internationaler
Konzerne" in: Steuern und Unternehmenspolitik,
Festschrift für Ewald Aufermann, Wiesbaden
1958, S. 25 - 33

vorkommen könnten. In der Bundesrepublik sind das Schachtelprivileg, die Organschaft, der Ergebnisübernahmevertrag und der Verlustvortrag unter gewissen Bedingungen als steuerlich wirksam anerkannt; dadurch werden die von der steuerlichen Seite ausgehenden wirtschaftlichen Auswirkungen einer Gewinnverlagerung weitgehend eliminiert. Trotzdem ergeben sich auch innerhalb eines Staates immer noch einige zum Teil beachtliche Gesichtspunkte, die für eine Gewinnverlagerung aus steuerlichen Überlegungen sprechen.

Dies gilt in erster Linie für die auf eine Steuerstundung hinauslaufende zeitliche Gewinnverlagerung. Daneben macht sich - wenn auch immer stärker abgeschwächt - die Aufteilung der Steuerhoheit in den Abweichungen bei den von den Kommunalverwaltungen unterschiedlich erhobenen Steuern, insbesondere bei der Gewerbesteuer, bemerkbar¹⁾.

2. Steuerliche Gesichtspunkte bei
inländischen Konzernen
a) Die steuerlichen Verhältnisse in
der Bundesrepublik

Eine Gewinnverlagerung führt unter anderem zu steuerlichen Vorteilen, wenn die durch sie umgangenen Maßnahmen mit Steuern belegt sind, wie dies z.B. bei der Gewinnausschüttung bzw. Kapitalzuführung der Fall ist. Die Gewinnverlagerung wird also wirtschaftlich unter steuerlichen Gesichtspunkten interessant, wenn die (nicht erkennbare) Verlagerung von Gewinnen und damit von Kapitalzuwachs Vorteile bietet gegenüber dem offenen Ausweis und der sichtbaren Ausschüttung von Gewinnen oder gegenüber der offenen Kapitaleinzahlung durch Gesellschafter.

1) Eine solche Spaltung der Steuerhoheit (konkurrierende Steuerhoheiten) findet sich in einem stärkeren Umfang z.B. in der Schweiz (Bund, Kanton, Gemeinde) und in den Vereinigten Staaten von Amerika (Bund, Gliedstaat, Gemeinde); vgl. hierzu auch S. 142 ff. und S. 152 ff.

Für die Überlegungen und Entscheidungen auf dem Gebiet der Gewinnverlagerung sind in der Bundesrepublik insbesondere die Einkommen- bzw. Körperschaftsteuer, die Gewerbe- sowie die Kapitalverkehrsteuer von Bedeutung¹⁾. Die bei diesen Steuern durch eine Gewinnverlagerung mögliche endgültige Steuerersparnis oder vorläufige Steuerstundung sind wichtige Argumente für eine wirtschaftliche Rechtfertigung der Gewinnverlagerung.

b) Einkommen- und Körperschaftsteuer
ba) Schachtelprivileg

Der Steuergesetzgeber hat in der Bundesrepublik durch das Schachtelprivileg und die Anerkennung des Organschaftsverhältnisses weitgehende Möglichkeiten geschaffen, um die doppelte Besteuerung von Einkommen juristischer Personen zu vermeiden.

Mit der Vermeidung der doppelten Besteuerung hat der Fiskus damit einen bedeutenden Anlaß zur Gewinnverlagerung beseitigt und den Anreiz dazu vermindert. Trotzdem bleiben noch steuerliche Vorteile durch die Gewinnverlagerungen bestehen, die anschließend aufgezeigt werden sollen.

Nach dem Schachtelprivileg²⁾ bleiben die auf eine Beteiligung entfallenden Gewinnanteile bei der Ermittlung des steuerpflichtigen Einkommens außer

1) Einkommen- bzw. Körperschaftsteuer werden von dem steuerpflichtigen Einkommen eines Veranlagungszeitraumes erhoben (§ 2 EStG und § 5 KStG), Gewerbesteuer vom Gewerbeertrag und vom Gewerkekaptal eines Gewerbebetriebs. Die Kapitalverkehrsteuer ruht in der Form der Gesellschaftsteuer auf der Kapitalzuführung durch Gesellschafter (§ 2 KVStG). Die Frage ist, ob bzw. inwieweit diese Steuern durch die Gewinnverlagerung vermieden werden können.

2) vgl. § 9 KStG

Ansatz, wenn beide Gesellschaften unbeschränkt steuerpflichtige Kapitalgesellschaften sind und das Beteiligungsverhältnis unmittelbar und seit einem Jahr in Höhe von mindestens 25 v.H. des Grund- oder Stammkapitals besteht. Das Beteiligungsverhältnis wird in einem Konzern in der Regel weit über 25 v.H. liegen, jedoch werden die Bedingungen der unmittelbaren und der mindestens seit einem Jahr bestehenden Beteiligung des öfteren nicht bzw. noch nicht erfüllt sein.

Die schachtelprivilegierten Ausschüttungen sind bei der ausschüttenden Gesellschaft mit 15 v.H. zu versteuern, bleiben aber bei der empfangenden Gesellschaft bei der Errechnung des steuerpflichtigen Gewinns unberücksichtigt. Dagegen muß auf die berücksichtigungsfähigen Ausschüttungen eine Nachsteuer in Höhe von 36 v.H. gezahlt werden (§ 9 Abs. 3 KStG), so daß die Körperschaftsteuerbelastung der beiden Gesellschaften zusammengekommen (15 v.H. und 36 v.H. = 51 v.H.) genau so hoch ist, wie wenn der Gewinn nur bei einer Gesellschaft entstanden und nicht ausgeschüttet worden wäre.

Soll der Beteiligungsertrag bei der Obergesellschaft nicht ausgeschüttet werden, so ist es für die Gewinnverlagerung unbedeutend, ob der Gewinn von der Untergesellschaft offen ausgeschüttet oder unsichtbar verlagert wird; die Gewinnverlagerung bietet hier keine Vorteile, da die Besteuerung, ob bei der Unter- oder der Obergesellschaft, immer 51 % beträgt. Wird der Beteiligungsertrag dagegen von der Obergesellschaft weiter ausgeschüttet, so liegt in der Nachsteuerbelastung ein beachtlicher Anreiz, diese Steuerbelastung durch eine Gewinnverlagerung zu umgehen:

Bei Gewinnausschüttung durch die Obergesellschaft ist der schachtelprivilegierte Gewinn zwar hinsichtlich der 15 %igen Körperschaftsteuer steuerfrei, er ist aber schon mit 51 v.H. (15 v.H. bei der Untergesellschaft und 36 v.H. Nachsteuer bei der Obergesellschaft) belastet. Wird dagegen bei beabsichtigter Gewinnausschüttung der Obergesellschaft der Gewinn durch Verlagerung an die Obergesellschaft übertragen, so muß der Gewinn zwar auch versteuert werden, jedoch als berücksichtigungsfähige Ausschüttung nur mit 15 v.H. gegenüber insgesamt 51 v.H. im Fall der zweimaligen offenen Ausschüttung.

Von besonderem Interesse wird eine Gewinnverlagerung, wenn bei einer Gesellschaft ein Verlust entsteht, während andere Gesellschaften Gewinne erzielen, da in diesem Fall durch eine Gewinnverlagerung der Verlust der Konzerngesellschaft bereits in der Verlustperiode ausgeglichen werden kann. Dieses Verfahren hat den Vorteil, daß sich in Höhe des durch die Gewinnverlagerung getilgten Verlustes bei der Gewinngesellschaft das steuerpflichtige Einkommen vermindert und dadurch die entsprechende Körperschaft- und Gewerbeertragsteuer gespart werden; es treten in dieser Hinsicht die gleichen Auswirkungen ein, wie wenn zwischen beiden Gesellschaften ein Ergebnisübernahmevertrag bestünde.

Das Einkommensteuergesetz bietet zwar die Möglichkeit, die Verluste aus fünf vorangegangenen Veranlagungszeiträumen vom Gesamtbetrag der Einkünfte abzuziehen¹⁾, doch ist dies in zweifacher Hinsicht

1) vgl. § 10 d EStG

nicht so vorteilhaft wie eine Gewinnverlagerung: Erstens kann der Verlustausgleich erst in einer späteren Periode erfolgen und erst dann die Steuerlast vermindern, während der Konzerngewinn unvermindert im Zeitraum des Verlustes voll zu versteuern ist; zweitens ist die steuerliche Geltendmachung davon abhängig, daß innerhalb der Fünfjahresfrist ein genügend hoher Gewinn entsteht, um die Verluste aufrechnen zu können; ist dies nicht möglich, so verfällt der Aufrechnungsanspruch.

bb) Organschaft

Die Anforderungen für die Anerkennung der Organschaft sind erheblich strenger als beim Schachtelprivileg¹⁾. Bei einer großen Zahl der Konzerngesellschaften kann infolge Fehlens der erforderlichen engen wirtschaftlichen und organisatorischen Eingliederung eine Organschaft steuerlich nicht anerkannt werden.

Bei Vorliegen eines Organschaftsverhältnisses verliert allerdings die Gewinnverlagerung als Mittel der Steuerersparnis bei den einbezogenen Gesellschaften ihre Wirkung, weil der Gewinn beim Organträger zusammengefaßt und dort sowohl der Körperschaft- als auch der Gewerbesteuer unterworfen wird²⁾.

1) Nach der in § 3 GewStDV 1961 gegebenen Definition muß eine Kapitalgesellschaft (Organ) nach dem Gesamtbild der tatsächlichen Verhältnisse finanziell, wirtschaftlich und organisatorisch in die Obergesellschaft (Organträger) eingegliedert sein. Darüber hinaus muß zur körperschaftsteuerlichen Wirksamkeit ein langfristiger Ergebnisübernahmevertrag vorliegen.
(vgl. Erlaß betr. körperschaftsteuerrechtliche und gewerbesteuerrechtliche Behandlung von Organschaften (BStBl. 1959 II, S. 161)).

2) Die Bedeutung der Organschaft auf die Umsatzsteuerbelastung soll nicht erörtert werden.

Hinsichtlich der Auswirkung der Organschaft auf den in den Einzelbilanzen auszuweisenden Gewinn ist darauf zu achten, ob die vom Organträger für das Organ gezahlten Steuern diesem belastet wurden oder ob sie das Bilanzergebnis des Organträgers geschmälert haben; dabei spielt die Umsatzsteuerbelastung eine besondere Rolle. Die eventuell notwendige Zurechnung hat keine steuerliche Bedeutung, ist aber für die Bilanz- und Ergebnisanalyse wichtig; nicht weiter belastete Steuern stellen eine Gewinnverlagerung dar.

c) Gewerbesteuer

Auch die Gewerbesteuerbelastung ist für die Entscheidungen auf dem Gebiet der räumlichen Gewinnverlagerung wesentlich, wenn ihre Bedeutung auch nicht so groß ist wie die der Körperschaftsteuer. Das hat seinen Grund darin, daß sich die Besteuerungsgrundlage aus dem Gewerbekapital und dem Gewerbeertrag zusammensetzt, so daß sich Manipulationen am Gewinn (Gewerbeertrag) nur zu einem gewissen Teil auf den einheitlichen Steuermeßbetrag und über den bei den einzelnen Kommunen unterschiedlichen Hebesatz auf die Steuerschuld auswirken²⁾.

Eine räumliche Gewinnverlagerung beeinflusst bei kurzfristiger Betrachtung die Gewerbesteuerschuld nur in Höhe jenes Betrages, der sich als Produkt aus der Differenz der an den Verlagerungsorten bestehenden Hebesätze und der durch die Verlage-

1) Die Möglichkeit der Vereinbarung einer Gewerbesteuer-Freiheit oder sonstiger Vergünstigungen für den Fall der Neuansiedlung eines Unternehmens soll hier nicht erörtert werden.

2) vgl. §§ 6 ff. GewStG

rung bei den Steuermeßbeträgen eingetretenen Veränderungen ergibt. Bei langfristiger Betrachtung muß außer dieser Wirkung über den Gewerbeertrag noch die durch eine mögliche Erhöhung des Gewerbekapitals bedingte Veränderung der Steuerbelastung berücksichtigt werden.

Eine aus gewerbesteuerlichen Gründen durchzuführende räumliche Gewinnverlagerung ist wirtschaftlich weniger interessant, wenn die Abweichungen zwischen den Hebesätzen der einzelnen Gemeinden nicht beachtlich sind¹⁾.

Die Gewinnverlagerung ist gewerbesteuerlich besonders interessant, wenn weder Schachtelprivileg noch Organschaft vorliegen, da durch die Gewinnverlagerung neben der Körperschaftsteuer eine doppelte gewerbesteuerliche Erfassung des Gewinns vermieden wird und eine Steuerminderung von 5 v.H. des (verlagerten) Gewerbeertrages, multipliziert mit dem jeweiligen Hebesatz von etwa 250 - 300 v.H., eintreten kann.

d) Kapitalverkehrsteuer

Unter steuerlichen Gesichtspunkten ist die verdeckte Kapitalzuführung als besondere Art der Gewinnverlagerung von Interesse.

Bei der verdeckten Kapitalzuführung handelt es sich um die Umkehrung der normalen Gewinnverlagerung²⁾: Während bei der Gewinnverlagerung im eigentlichen Sinn ein Teil des Gewinnes an die Gesellschafter

1) Da die Steuermeßzahl für den Gewerbeertrag bei Kapitalgesellschaften 5 % beträgt (§ 11 GewStG), beläuft sich die Veränderung der Steuerschuld bei einem Unterschied der Hebesätze von 20 % auf 1 % des Gewerbeertrags.

2) vgl. S. 35 ff.

verdeckt abgeführt wird, führen bei der verdeckten Kapitalzuführung die Gesellschafter der Gesellschaft Kapital zu, ohne den Weg einer offenen Kapitaleinzahlung oder Darlehenseinbringung zu gehen.

Der Gesetzgeber will nicht nur die bare Kapitaleinzahlung einer Steuer unterwerfen, sondern jede Leistung des Gesellschafters, die geeignet ist, den Wert der Gesellschaftsrechte zu erhöhen¹⁾. Da Schachtelprivileg und Organschaft auf die Kapitalverkehrsteuer nicht angewendet werden können, ist es nicht möglich, diese Steuer, die 2,5 v.H., in Ausnahmen 1 v.H., beträgt²⁾, bei entsprechendem Tatbestand auf rechtmäßigem Weg zu sparen.

Es besteht somit für die Obergesellschaft der Anreiz, das Kapital der Untergesellschaft dadurch indirekt zu erhöhen, daß sie Gewinne, die eigentlich bei ihr entstanden sind, auf die Untergesellschaft verlagert. Diese Beträge erscheinen bei der Untergesellschaft als Gewinn und müssen dort (wie sonst bei der Obergesellschaft) der Körperschaft- und Gewerbesteuer unterworfen werden; sie erhöhen aber das Eigenkapital der Untergesellschaft, ohne daß Gesellschaftsteuer angefallen wäre.

Ehe eine solche verdeckte Kapitalzuführung ausgeführt wird, sollte genau geprüft werden, ob keine anderen Steuermehrbelastungen auftreten, da der Vorteilspielraum infolge des relativ niedrigen Steuersatzes sehr beschränkt ist. Daher sollte eine verdeckte Kapitalzuführung auch vermieden werden, wenn die Obergesellschaft nicht alleinige

1) vgl. § 2 KVStG

2) vgl. § 9 KVStG

Gesellschafterin ist; sie würde sonst den Anteilswert ihrer Mitgesellschafter ohne deren Gegenleistung erhöhen.

Der Steuergesetzgeber hat bestimmt, daß die Gewinnverlagerungen, soweit sie erkennbar und nachweisbar sind, sowohl in der Form der verdeckten Gewinnausschüttung¹⁾ als auch in der der verdeckten Kapitalzuführung²⁾ steuerlich unbeachtlich bleiben. Darüber hinaus kann für eine verdeckte Gewinnausschüttung nicht der für berücksichtigungsfähige Ausschüttungen geltende verminderte Steuersatz angewendet werden, da hierbei ein Gewinnverteilungsbeschluß nicht vorliegt³⁾.

3. Steuerliche Gesichtspunkte bei internationalen Konzernen

a) Der Einfluß unterschiedlicher Einkommensbesteuerung

aa) Die Problematik des Belastungsvergleichs

Bei internationalen Konzernen ist die Frage, ob die Verlagerung von Gewinnen zwischen Konzernunternehmen in verschiedenen Staaten steuerliche Vorteile in einem solchen Umfang bringt, der sie wirtschaftlich vertretbar erscheinen läßt. Diese Frage muß eingehend geprüft werden, weil die steuerliche Belastung der Gesellschaften in den einzelnen Staaten recht beachtliche Unterschiede aufweist.

Eine unterschiedliche Gewinnbesteuerung kann eine Gewinnverlagerung wirtschaftlich rechtfertigen, wenn durch sie der dem Konzern ver-

1) vgl. § 6 Abs. 1 KStG

2) vgl. § 2 Ziff. 4c KVStG

3) vgl. § 19 Abs. 1 und 3 KStG

bleibende Gesamtgewinn erhöht wird und sie somit der langfristigen Gewinnmaximierung dient.

Bei einem Vergleich der steuerrechtlichen Verhältnisse eines Staates dürfen jedoch nicht nur die in den einzelnen Staaten erhobenen Steuersätze miteinander verglichen werden, ohne auch im Einzelfall den Aufbau des Steuersystems und -tarifs zu beachten¹⁾; hierzu gehört auch, eventuelle Unterschiede in der Ermittlung des steuerpflichtigen Gewinns als der Bemessungsgrundlage zu berücksichtigen. Trotz einiger systematischer Übereinstimmungen gibt es eine Vielzahl von Abweichungen und Sonderregelungen, die bei der endgültigen Beurteilung beachtet werden müssen.

In der folgenden Darstellung soll daher außer der Besteuerungsart und -höhe auch die Besteuerungsgrundlage betrachtet werden.

Die wirtschaftlichen Gründe einer aus steuerlichen Überlegungen durchgeführten zwischenstaatlichen Gewinnverlagerung werden zweckmäßigerweise an Hand der in einigen interessierenden Staaten gegebenen Verhältnisse dargelegt²⁾. Da-

1) vgl. Attinger, Hermann
Die Besteuerung der Aktiengesellschaften,
Eine rechtsvergleichende Studie über die
Besteuerungsformen der Aktiengesellschaften
in der Schweiz, der Deutschen Bundesrepublik
und in den Vereinigten Staaten,
Winterthur 1961, S. 127

2) vgl. hierzu:
Schriftenreihe der Dresdner Bank AG "Inter-
nationale Steuern", herausgegeben von
Hans Eiche und Karl Heinz Lehmann, Berlin -
Frankfurt/M bzw. Mondorf/Rhein, verschiedene
Jahrgänge, sowie
Internationale Wirtschaftsbriefe, Loseblatt-
sammlung, herausgegeben vom Verlag Neue Wirt-
schafts-Briefe, Herne, verschiedene Erschei-
nungsjahre und Nachlieferungen

bei erscheint es vorteilhaft, die ausgewählten Staaten nach wirtschaftlich hochentwickelten und wirtschaftlich entwicklungsfähigen Ländern zu gruppieren, da sich daraus bessere Beurteilungsmöglichkeiten der wirtschaftlichen Rechtfertigung einer Gewinnverlagerung ergeben.

Diese Darstellung soll die Bedeutung zeigen, die der Gewinnbesteuerung in Verbindung mit den allgemeinen wirtschaftlichen Verhältnissen im Hinblick auf die Gewinnverlagerung zukommt und dabei insbesondere auf die Notwendigkeit der Abwägung dieser beiden Gesichtspunkte hinweisen. Dabei wird wiederum klar werden, daß bei Verlagerungen größeren Umfanges nicht nur der - kurzfristig zu sehende - Effekt der augenblicklichen Steuerersparnis zu sehen ist, sondern vielmehr auch die in den einzelnen Staaten gebotenen Investitionsmöglichkeiten.

Andererseits werden bei der Untersuchung der Einkommensbesteuerung der einzelnen Staaten bewußt Einzelheiten und Besonderheiten erwähnt, um einen Eindruck davon zu geben, in welchem Umfang die Besteuerungsgrundlagen, Steuertarife und Steuersätze voneinander abweichen.

Die wirtschaftliche Rechtfertigung für eine Gewinnverlagerung läßt sich auch auf steuerlichem Gebiet nur erbringen, wenn sich bei Berücksichtigung aller Einzelheiten eine langfristige Steigerung und Maximierung des Gewinns und Vermögens des Konzerns erwarten läßt.

ab) In wirtschaftlich hoch-
entwickelten Staaten

Die als Beispiel gewählten Staaten sollen unter dem Gesichtspunkt der Besteuerung in solche mit einer im Vergleich zur Bundesrepublik günstigeren Besteuerung (Niederlande und Schweiz einschließlich Liechtenstein) und in solche mit etwa vergleichbarer Steuerbelastung (Großbritannien und Vereinigte Staaten von Amerika) zusammengefaßt werden.

aba) Staaten mit günstigerer
Besteuerung

1. Die Niederlande

Die Einkommensbesteuerung in den Niederlanden ist der der Bundesrepublik Deutschland sehr ähnlich, da sie während des zweiten Weltkrieges in Anlehnung an das deutsche Steuerrecht gestaltet wurde; mittlerweile erfolgten allerdings verschiedene Änderungen zur Anpassung an die besonderen niederländischen Verhältnisse¹⁾.

Neben der Einkommensteuer, der die Reineinkünfte der natürlichen Personen unterliegen, kennt auch das niederländische Steuerrecht die Körperschaftsteuer, die im wesentlichen nach den gleichen Grundsätzen wie die Einkommensteuer erhoben wird²⁾.

1) vgl. van Hoorn jr., J. - van Waardenburg, A., Internationale Steuern, Niederlande, a.a.O., Berlin - Frankfurt/M 1959, S. 11 ff.

2) vgl. van Hoorn jr., J. - van Waardenburg, A., a.a.O., S. 15 f.

Der Steuersatz belief sich im Jahr 1959 bei einem Gewinn bis zu hfl 40.000 auf 44 v.H. und - mit einer Übergangsregelung - bei Gewinnen über hfl 40.000.- auf 47 v.H. des Gewinns.

Zum Gewinn gehören gem. Art. 6 bis 12 der Einkommensteuerverordnung sämtliche Vorteile, die durch den Gewerbebetrieb erzielt wurden. Die gutem Kaufmannsbrauch zugrundeliegenden Grundsätze zur Ermittlung des Gewinns dürfen nicht von dem voraussichtlichen Ergebnis abhängig gemacht werden.

Eine Besonderheit ist bei der Abschreibung gegeben, da hier bereits die bestellten, aber noch nicht gelieferten Anlagegegenstände abgeschrieben werden dürfen und bei Anschaffungen nach dem 31. Dezember 1949 neben der normalen Abschreibung auch vorzeitige Abschreibungen erlaubt sind¹⁾.

Interessant ist auch die Verrechnungsmöglichkeit mit Verlusten²⁾: Es können die in den ersten sechs Jahren nach der Errichtung des Betriebs entstandenen Verluste verrechnet werden, ebenso wie die in den dem Veranlagungszeitraum vorangegangenen sechs Jahren entstandenen Verluste (Verlustvortrag) und der Verlust, der sich eventuell in dem folgenden Kalenderjahr ergibt (Verlustrücktrag).

In Abweichung von dem deutschen Körperschaftsteuerrecht sind in den Niederlanden die Aufsichtsrats-tantiemen bei den Unternehmen abzugsfähig, die gezahlte Aufsichtsratssteuer kann jedoch bei der Einkommensteuer des Aufsichtsrats nicht abgezogen werden³⁾.

1) vgl. van Hoorn jr., J. - van Waardenburg, A., a.a.O., S. 15 f.

2) vgl. van Hoorn jr., J. - van Waardenburg, A., a.a.O., S. 21

3) vgl. van Hoorn jr., J. - van Waardenburg, A., a.a.O., S. 14

Ist eine Kapitalgesellschaft an einer anderen Kapitalgesellschaft zu mindestens 25 v.H. beteiligt, bleiben die aus dieser Beteiligung fließenden Erträge körperschaftsteuerfrei (Schachtelprivileg). Bemerkenswert ist, daß in besonderen Fällen mit Genehmigung des Finanzministers die Schachtelvergünstigung auch bei geringerer Beteiligung eingeräumt wird¹⁾.

Für die Konzernbildung interessant ist die Tatsache, daß in den Niederlanden die aus einer Beteiligung von mindestens 25 v.H. fließenden Erträge beim Empfänger (Obergesellschaft) körperschaftsteuerfrei sind und auch nicht (wie in der Bundesrepublik) zu einer Nachsteuer herangezogen werden. Da dies auch für Einkünfte aus Beteiligungen an ausländischen Gesellschaften gilt, wird die Bildung von Konzernspitzen in den Niederlanden spürbar begünstigt²⁾.

Bei annähernd gleicher Ermittlung der Besteuerungsgrundlage und etwa gleichen Steuersätzen ist die Besteuerung in den Niederlanden z.B. gegenüber der in der Bundesrepublik günstiger: Neben den besseren Abschreibungs- und Verlustvortrags-Möglichkeiten werden die Niederlande insbesondere durch die völlige Steuerfreiheit der schachtelprivilegierten Beteiligungserträge als Sitz von Holdinggesellschaften attraktiv.

1) vgl. van Hoorn jr., J. - van Waardenburg, A., a.a.O., S. 25

2) vgl. van Hoorn jr., J. - van Waardenburg, A., a.a.O., S. 15

Um die unterschiedliche Steuerbelastung z.B. gegenüber der Bundesrepublik richtig ausnutzen zu können, kann versucht werden, die eigentlich in den Niederlanden erwirtschafteten Gewinne nach Deutschland zu verlagern, sie hier als Gewinn auszuschütten und nach den Niederlanden zu transferieren; die Körperschaftsteuerbelastung beträgt dann nur 15 v.H. in der Bundesrepublik, in den Niederlanden fällt eine entsprechende Steuer nicht mehr an. Die in der Bundesrepublik einbehaltene Kapitalertragsteuer darf bei mindestens 25 %iger Beteiligung gem. Doppelbesteuerungsabkommen¹⁾ 10 v.H. nicht übersteigen, so daß eine Belastung von insgesamt 25 v.H. vorliegt.

Eine Gewinnverlagerung von der Bundesrepublik nach den Niederlanden dürfte infolge der von der geringeren Steuerbelastung ausgehenden Erhöhung des Konzerngewinns und der Steigerung der Substanz wirtschaftlich gerechtfertigt sein.

2. Die Schweiz

Die Ertragsbesteuerung in der Schweiz ist charakterisiert durch die Aufteilung der Einkommensteuerhoheit sowohl auf den Bund als auf die Kantone und die Gemeinden, durch eine die Rentabilität berücksichtigende Gewinnbesteuerung sowie durch die starke Begünstigung der Holdinggesellschaften.

Die einzelnen Kantone und Gemeinden können infolge der fiskalischen Unabhängigkeit nach unterschiedlichen Tarifen und verschiedenen Steuerhebesätzen

1) vgl. Abkommen zwischen der Bundesrepublik Deutschland und dem Königreich der Niederlande zur Vermeidung der Doppelbesteuerung auf dem Gebiete der Steuern vom Einkommen ... vom 16. Juni 1959, Artikel 13

besteuern. Diese Tatsache ist für die Gewinnverlagerung wichtig; denn es ist für die steuerliche Belastung einer Gesellschaft nicht unerheblich, in welchem Kanton und in welcher Gemeinde sie ihren Sitz hat.

Bundeseinheitlich wird die Wehrsteuer erhoben, die eine Steuer vom Reingewinn ist und eine Ergänzungsteuer umfaßt¹⁾.

Der Reingewinn wird aus dem Saldo der Gewinn- und Verlustrechnung ermittelt, unter Hinzurechnung aller zuvor abgezogenen nicht geschäftsmäßig begründeten Kosten, Abschreibungen und Rückstellungen und unter Abzug von Steuern und Zuwendungen für Wohlfahrtseinrichtungen²⁾.

Durch eine Staffelung des Steuertarifs wird die prozentuale Steuerbelastung des Reingewinns nicht von der absoluten Gewinnhöhe, sondern von der Rendite des durchschnittlichen Eigenkapitals (Grund- bzw. Stammkapital, offene und versteuerte stille Reserven) während einer Berechnungsperiode (jeweils zwei Jahre), also von der Rentabilität der Gesellschaft bestimmt. Die Belastung mit Wehrsteuer darf insgesamt 8 v.H. des Reingewinns nicht übersteigen²⁾.

1) vgl. Fromer, Leo - Speiser, Thomas M., Internationale Steuern, Schweiz, a.a.O., Mondorf/Rhein 1961, S. 28 ff.

Die Ergänzungsteuer beträgt 0,75 v.T. des Eigenkapitals.

2) vgl. Fromer, Leo - Speiser, Thomas M., a.a.O., S. 29

Ist eine schweizerische Kapitalgesellschaft seit Beginn der Berechnungsperiode zu mindestens 20 v.H. am Grund- oder Stammkapital einer anderen Gesellschaft beteiligt, so ermäßigt sich die auf den Reingewinn zu zahlende Steuer im Verhältnis dieses Beteiligungsertrages zum Gesamtertrag (Holdingprivileg)¹⁾. Diese Schachtelvergünstigung betrifft nur die Reingewinnsteuer, die Ergänzungssteuer muß unverändert entrichtet werden. Im Rahmen des kantonalen Steuersystems gibt es für die Kapitalgesellschaften, deren Hauptzweck in der Verwaltung von Beteiligungen liegt, die Vergünstigung, daß keine Ertragsteuer, sondern nur eine verminderte Kapitalsteuer zu zahlen ist (Holdingprivileg)²⁾.

Die kantonalen Steuern umfassen als Staatssteuern in der Regel eine Ertragsteuer und eine Kapitalsteuer. Auch die kantonale Ertragsteuer wird von der Ertragsintensität abhängig gemacht, wobei die Verrechnungsmodalitäten und die Steuersätze voneinander abweichen, so daß sich unterschiedliche Steuerbelastungen ergeben.

Gewinnanteile von Aktiengesellschaften und Gesellschaften mit beschränkter Haftung unterliegen dem Steuerabzug (Couponabgabe 3 v.H. und Verrechnungssteuer 27 v.H.). Ausländische Steuerpflichtige mit Wohnsitz in Staaten, mit denen ein Doppelbesteuerungsabkommen besteht, können die Verrechnungssteuer im Rahmen der gesondert festgelegten Prozentsätze zurückfordern. Dieses Rückforderungsrecht aus der

1) vgl. Fromer, Leo - Speiser, Thomas M., a.a.O., S. 30

2) vgl. Fromer, Leo - Speiser, Thomas M., a.a.O., S. 8

Verrechnungsteuer beträgt bei deutschen Steuerpflichtigen 15 v.H.¹⁾).

Infolge der unterschiedlichen Belastung der Unternehmen je nach Kanton, Gemeinde, Rentabilität und Kapital lassen sich Vergleiche nur im Einzelfall anstellen²⁾).

- 1) vgl. Fromer, Leo - Speiser, Thomas M., a.a.O., S. 23 und S. 32
Die Rückerstattung muß von deutschen Steuerpflichtigen unmittelbar bei der Eidgenössischen Steuerverwaltung in Bern beantragt werden.
- 2) vgl. Fromer, Leo - Speiser, Thomas M., a.a.O., S. 38
Ein solcher Vergleich für das Jahr 1959 zeigt folgendes Bild:
"Im Jahr 1959 hatte eine AG, Kommandit-AG oder GmbH mit einem steuerpflichtigen Kapital (Grund- oder Stammkapital und Reserven) von 100.000 Franken an direkten eidgenössischen, kantonalen und kommunalen Steuern zu entrichten:

bei einem Reingewinn	Stadt Zürich	Stadt Basel
von Fr.	Fr.	Fr.
0	432	775
10.000	1.982	2.015
20.000	6.142	4.695
50.000	15.124	12.431

Betrag des steuerpflichtigen Kapital (Grund- oder Stammkapital und Reserven) 1 Mio Franken, so waren 1959 insgesamt folgende Steuerbeträge zu entrichten:

bei einem Reingewinn	Stadt Zürich	Stadt Basel
von Fr.	Fr.	Fr.
0	4.320	6.250
50.000	8.579	10.230
100.000	19.840	19.041
200.000	61.380	45.797
500.000	151.224	123.089

Für eine Holdinggesellschaft mit einem Kapital einschließlich der Reserven von 1 Mio Franken betrug im Jahr 1959 die gesamte Steuerbelastung, unabhängig vom Reingewinn, in der Stadt Zürich 2.178 Franken und in der Stadt Basel 1.750 Franken."

Während die Besteuerungsgrundlage in der Schweiz im großen ganzen ähnlich wie in der Bundesrepublik errechnet wird, weicht die effektive Steuerbelastung erheblich voneinander ab. Sie ist in der Schweiz vergleichsweise sehr niedrig, insbesondere wenn man bedenkt, daß die Schweiz ein hochindustrialisierter, moderner Staat ist.

Das Holdingprivileg begünstigt die Gründung von Holding-Gesellschaften in der Schweiz und damit auch die Gewinnverlagerung.

Die Gewinnverlagerung von der Bundesrepublik in die Schweiz ist einzelwirtschaftlich immer vertretbar; dies nicht nur wegen der geringen Steuerbelastung, sondern auch wegen der der allgemeinen wirtschaftlichen Entwicklung entgegenkommenden rechtlichen und tatsächlichen Verhältnisse in der Schweiz.

3. Liechtenstein

Die Einordnung des Fürstentums Liechtenstein unter die wirtschaftlich hochentwickelten Staaten ist problematisch, doch erschien es zweckmäßig, die Darstellung im Anschluß an die Schweiz zu bringen.

Das Fürstentum Liechtenstein ist mit der Schweiz durch einen Zollvertrag verbunden, der das Fürstentum in das Zollgebiet der Schweiz einbezieht, ihm jedoch die volle Souveränität läßt, insbesondere auch auf dem Gebiet des übrigen Steuerrechts und des Gesellschaftsrechts.

Infolge dieser Unabhängigkeit hat das Fürstentum Liechtenstein Rechtsformen gebildet, die ganz den Anforderungen des Fürstentums und den Absichten

entsprechen, Verwaltungsgesellschaften durch besonders günstige Voraussetzungen zu veranlassen, in Liechtenstein ihren Sitz zu gründen¹⁾.

Das liechtensteinische Steuerrecht unterscheidet zwischen einer Holdinggesellschaft und einer Sitzgesellschaft²⁾. Zweck einer Holdinggesellschaft ist die Verwaltung von Vermögen und die Beteiligung an anderen Gesellschaften. Eine Sitzgesellschaft hat in Liechtenstein lediglich ihren Sitz, ohne dort auch geschäftlich tätig zu werden³⁾.

Beide Gesellschaftsformen werden steuerlich gleich behandelt; die Gesellschaften brauchen keine Ertragsteuern zu zahlen und werden nur zu einer Kapitalsteuer herangezogen. Diese beträgt 1 v.T. des

1) vgl. Marxer, Ludwig - Marxer, Peter - Goop, Adolf Peter, Internationale Steuern, Liechtenstein, a.a.O., Mondorf/Rhein 1962, S. 8 f.

2) vgl. Marxer, L. - Marxer, P. - Goop, A.P., a.a.O., S. 10 u. S. 29

3) vgl. Marxer, L. - Marxer, P. - Goop, A.P., a.a.O., S. 29

Es ist nicht erforderlich, daß die Sitzgesellschaft in Liechtenstein ein eigenes Büro oder einen eigenen Vertreter hat. Dagegen müssen sie dort einen Repräsentanten haben, der zwar kein Organ der Gesellschaft ist, aber als Mittelsmann zwischen der Gesellschaft und Dritten dient und dessen Aufgabe insbesondere darin besteht, Erklärungen und Post entgegen zu nehmen und diese weiter zu leiten.

eingezahlten Kapitals bzw. des Vermögens der Gesellschaft einschließlich der offenen und stillen Reserven¹⁾.

Handels-, Gewerbe- und Industrie-Unternehmen, die in Liechtenstein einen Geschäftsbetrieb unterhalten, müssen neben der Kapitalsteuer auch eine Ertragsteuer zahlen; der Steuersatz für die Kapitalsteuer wird auf 2 v.T. erhöht.

Die Ertragsteuer wird vom Jahresreinertrag erhoben, der sich aus dem Bilanzgewinn nach Hinzurechnung nicht notwendiger Abschreibungen (Bildung stiller Reserven), Rücklagenzuweisungen, Gewinnausschüttungen und Tantiemen an die Verwaltungsglieder ergibt²⁾. Entsprechend dem Verfahren

1) vgl. Marxer, L. - Marxer, P. - Goop, A.P., a.a.O., S. 29

Dabei besteht die Möglichkeit für große Unternehmen, den Steuersatz auf 1/2 v.T. herabzusetzen, wenn mindestens 1.000 Franken gezahlt werden. Darüber hinaus konnten Pauschalsteuerverträge mit der Steuerverwaltung abgeschlossen werden, die den Vorteil hatten, daß die Steuerbelastung auf 30 Jahre festgelegt und damit das Risiko einer Tarifänderung ausgeschlossen wurde.

Diese Regelung ist seit dem 19. Mai 1963 geändert worden: Die Regierung des Fürstentums Liechtenstein hat die Finanzverwaltung angewiesen, keine neuen Pauschalverträge mehr abzuschließen; die bisherigen Verträge werden allerdings weiterhin Gültigkeit haben. Dem Landtag wurden Gesetzesvorlagen zugeleitet, die diese Pauschalregelung abschaffen und darüber hinaus bestimmen, daß - im Gegensatz zur bisher möglichen Regelung - zur Vertretung der Gesellschaften Verwaltungsräte mit Liechtensteiner Wohnsitz zu bestellen sind (vgl. Deutsche Zeitung, Köln 1963, Nr. 116 vom 20.5.1963).

2) vgl. Marxer, L. - Marxer, P. - Goop, A.P., a.a.O., S. 28

in der Schweiz erfolgt auch in Liechtenstein die Besteuerung nach der Rendite (5 bis höchstens 12 v.H. des Reinertrages).

Das Fürstentum Liechtenstein bietet für jede Art von Einkommensempfängern, ob natürliche oder juristische Personen, ob Erwerbsgesellschaft oder Verwaltungsgesellschaft, günstige steuerliche Bedingungen.

Hinsichtlich der steuerlichen Behandlung der Holding- bzw. Sitzgesellschaften ist Liechtenstein jedoch besonders großzügig, da es auf eine Ertragsbesteuerung verzichtet und bei der minimalen Kapitalsteuer noch zusätzliche Vergünstigungen gewährt.

Es ist daher verständlich, daß viele Unternehmen ihren juristischen, verwaltungsmäßigen Sitz nach Liechtenstein verlegt haben, was zur Folge hat, daß auch die Gewinne dorthin verlagert werden können. Allerdings bietet Liechtenstein selbst keine besonderen Möglichkeiten zur Kapitalinvestition, sondern nur sehr günstige öffentlich- und privatrechtliche Voraussetzungen für die Verwaltung von in anderen Staaten angelegtem und arbeitendem Kapital.

abb) Staaten mit vergleichbarer
Besteuerung

1. Großbritannien

In Großbritannien unterliegen natürliche und juristische Personen mit dem Gesamteinkommen der Einkommensteuer¹⁾; darüber hinaus werden die Gewinne juristischer Personen mit einer 15 %igen Gewinnsteuer (Profit Tax) belastet.

Diese Gewinnsteuer ist in etwa als eine Körperschaftsteuer anzusehen²⁾; sie ist bei der Ermittlung des steuerpflichtigen Gewinns nicht abzugsfähig und wird nach Vornahme bestimmter Zurechnungen und Kürzungen von der nach den gleichen Grundsätzen wie bei der Income Tax ermittelten Bemessungsgrundlage berechnet³⁾.

Als Einkommen werden in Großbritannien jene Einkünfte besteuert, die in fünf Schedulen (Schedule A bis E) aufgeführt sind⁴⁾.

Grundlage zur Besteuerung nach Schedule D, Case I, ist der Geschäftsgewinn (Business Profit)⁵⁾, wie er sich als Differenz aus Aufwendungen und Erträgen auf Grund der Gewinn- und Verlustrechnung

1) vgl. Ashley, Neville D. - Honig, Frederick
Internationale Steuern, Großbritannien,
a.a.O., Mondorf/Rhein 1962, S. 17
Die Income Tax betrug im Veranlagungszeitraum
1962/63 38,75 v.H. der Bemessungsgrundlage.

2) vgl. Bühler, Ottmar a.a.O., S. 408

3) vgl. Ashley, Neville D. - Honig, Frederick
a.a.O., S. 46 f.

4) vgl. Ashley, Neville D. - Honig, Frederick
a.a.O., S. 18 ff.

5) vgl. Ashley, Neville D. - Honig, Frederick
a.a.O., S. 38

ergibt; dabei werden Posten, die unter andere Schedules fallen, ausgeschieden. Zu beachten ist diese Abgrenzung insbesondere wegen der Steuerfreiheit der Kapitalgewinne (Capital Gains), da dementsprechend auch die Aufwendungen für das Kapital den Gewinn nicht schmälern dürfen¹⁾.

Die Abschreibungen unterliegen besonderen Bestimmungen, von denen die fehlende Abschreibungsmöglichkeit für alle Gebäude, die nicht industriellen Zwecken dienen (z.B. Bürogebäude, Wohnhäuser, Hotels) und die Bestimmung, daß ein Anlagegut nur bis auf 10 % des Anschaffungswertes am Ende der Lebensdauer abgeschrieben werden darf, die wichtigsten sind.

Nach englischem Steuerrecht werden ausgeschüttete und nicht ausgeschüttete Gewinne in gleicher Höhe besteuert; eine Doppelbesteuerung bei dem Aktionär wird aber dadurch vermieden, daß dieser den auf der Ausschüttung lastenden Betrag in voller Höhe an der Income Tax gemäß seiner Einkommensteuererklärung absetzen kann.

Die Gesamtbelastung einer Kapitalgesellschaft mit Income Tax und Profit Tax beträgt je nach Höhe des Gewinns 38,75 v.H. bis 53,75 v.H., ist daher

1) Das englische Steuerrecht faßt dabei den Begriff Kapital weit; die nicht abzugsfähigen Kapitalausgaben umfassen auch die Kosten der Gründung, Teile der Anlaufkosten bei Gründungen, Kosten der Kapitalherabsetzung, Verluste aus Beteiligungen und die Wertminderungen im Anlagevermögen mit Ausnahme der normalen Abschreibungen.

in der Spitze mit der Körperschaftsteuerbelastung der Gewinne in der Bundesrepublik vergleichbar.

Sowohl nach dem Aufbau des Tarifs als auch nach der Höhe bietet die englische Ertragsbesteuerung im allgemeinen keine Anreize zu einer Gewinnverlagerung und Investition in Großbritannien.

Aus steuerlichen Gründen allein läßt sich daher eine Gewinnverlagerung nach Großbritannien in der Regel nicht rechtfertigen.

2. Vereinigte Staaten von Amerika

In den Vereinigten Staaten werden neben den im ganzen Bundesgebiet einheitlichen Bundessteuern von den einzelnen Gliedstaaten zusätzlich Steuern erhoben, die oft den Charakter von Vermögenssteuern oder zusätzlichen Einkommensteuern haben¹⁾.

Die Körperschaften unterliegen der Federal Income Tax, welche die Normal Tax (Tax on Corporations), die Surtax und - in bestimmten Fällen einbehaltener

1) vgl. Stiefel, Ernst G.- Walter, Otto L., Internationale Steuern, Vereinigte Staaten von Amerika, a.a.O., Berlin - Frankfurt/M 1957, S. 7 ff.

Gewinne - die Accumulated Earnings Tax umfaßt¹⁾²⁾. Bemessungsgrundlage ist das steuerpflichtige Einkommen, das in weitgehender Übereinstimmung mit der Regelung in der Bundesrepublik Deutschland aus dem Roheinkommen errechnet wird.

Das Roheinkommen umfaßt mit einigen Ausnahme alle Vermögenszugänge, von denen alle mit der Erzielung des Roheinkommens im Zusammenhang stehenden üblichen und erforderlichen Aufwendungen abgezogen werden.

Die Accumulated Earnings Tax ist für die internationale Konzernbildung besonders belastend, da das Abkommen zur Vermeidung der Doppelbesteuerung auf dem Gebiet der Steuern vom Einkommen (Doppelbesteuerungsabkommen)³⁾ nicht für diese amerikanische Bundessondersteuer gilt.

1) vgl. Bühler, Ottmar a.a.O., S. 401

2) vgl. Stiefel, Ernst C. - Walter, Otto L., a.a.O., S. 17

Die Accumulated Earnings Tax wird auf nicht ausgeschüttete Einkommen erhoben, wenn der Verdacht besteht, daß durch die Gründung einer Kapitalgesellschaft und die Ansammlung von Vermögen die persönliche Einkommensteuerpflicht der Gesellschafter bzw. Aktionäre umgangen werden soll.

Vermögensansammlungen bis \$ 60.000.- bleiben unberücksichtigt, die ersten \$ 100.000.- angesammeltes Einkommen werden mit zusätzlich 27,5 v.H., die \$ 100.000.- übersteigenden nicht ausgeschütteten Einkommen mit 38,5 v.H. besteuert. Den Beweis, daß die Voraussetzungen für diese beachtliche Sondersteuer vorliegen, muß die Finanzverwaltung erbringen.

3) Abkommen vom 22. Juli 1954 zwischen den Vereinigten Staaten und der Bundesrepublik Deutschland (BGBl. 1954 II, S. 1118)

Neben diesen Bundessteuern werden in den Vereinigten Staaten noch besondere Steuern durch die einzelnen Gliedstaaten erhoben¹⁾.

Die Einkommensteuerbelastung einer in den Vereinigten Staaten ansässigen Kapitalgesellschaft läßt sich ohne den konkreten Einzelfall nicht genau ermitteln. Sie schwankt zwischen etwa 30,5 v.H. (Normal Tax 25 v.H. plus Business Corporation Franchise Tax ca. 5,5 v.H.) und etwa 52,5 v.H. (30,5 v.H. plus Surtax 22 v.H.), wozu in Einzelfällen noch die nicht unbeachtliche Accumulated Earnings Tax kommen kann²⁾.

Die Gewinnbesteuerung ist in den Vereinigten Staaten sehr hoch und bewegt sich in der Spitze ungefähr in Höhe der in der Bundesrepublik erhobenen Körperschaftsteuer; sie wird in einzelnen Fällen noch darüber liegen.

Steuerliche Erwägungen können es also nicht sein, die zu einer Verlagerung und Investition von Gewinnen in den Vereinigten Staaten führen. Da auch das Gesellschaftsrecht, insbesondere das Konzernrecht, in den Vereinigten Staaten die Konzernbildung und Ausdehnung nicht begünstigt, ist erklär-

1) vgl. Stiefel, Ernst C. - Walter, Otto L., a.a.O., S. 35
So wird z.B. vom Staat New York die Business Corporation Franchise Tax nach jener von vier möglichen Arten errechnet, die die höchste Steuer gibt, u.a. mit 5,5 v.H. des im Staat New York erzielten Gewinns.

2) vgl. Bühler, Ottmar a.a.O., S. 401

lich, daß der überwältigende Strom der Gewinnmanipulationen nicht nach den Vereinigten Staaten verläuft, sondern umgekehrt entweder von dort in dritte Staaten oder aber zwischen den in verschiedenen Drittländern bestehenden Konzernunternehmen.

aC) In wirtschaftlich entwicklungs-
fähigen Staaten
1. Fiskalische Absichten

In den wirtschaftlich entwicklungsfähigen Staaten unterscheiden sich die Wirtschaftsstruktur, die Wirtschaftspolitik sowie das private und besonders das öffentliche Recht sehr von den Verhältnissen eines hochentwickelten Industriestaates.

Diese Staaten haben ihre Steuergesetze ganz offensichtlich darauf abgestellt, ausländisches Kapital anzuziehen. Die steuerlichen Belastungen sind sehr gering und die fiskalischen Kontrollen oft minimal. Es bieten sich also von der steuerlichen Seite her in der Regel sehr günstige Voraussetzungen, Gewinne aus fiskalisch höher belasteten Staaten abzuführen.

Diese Vorteile lassen sich allerdings nur beschränkt nutzen, da die gegenseitigen Geschäftsbeziehungen, die die Voraussetzung für eine Gewinnverlagerung sind, infolge der im übrigen sehr geringen wirtschaftlichen Bedeutung dieser Staaten nicht sehr ausgeprägt sind.

An den Beispielen von Venezuela und den vier Staaten der "Billigen Flaggen" (Costa Rica, Honduras, Liberia und Panama) sollen die für eine Gewinnverlagerung interessanten steuerlichen Verhältnisse dargestellt werden.

2. Venezuela

Das Steuersystem von Venezuela kann als Gegenstück zu der recht beachtlichen Gewinnbesteuerung in Großbritannien und in den Vereinigten Staaten dienen, da es zu einer extrem niedrigen Steuerbelastung führt.

Die Einkommensteuer, die als einheitlich zu erhebende Steuer erst 1943 eingeführt wurde, setzt sich aus der Zedular-Einkommensteuer, der Ergänzungsteuer sowie einer Zusatzsteuer zusammen¹⁾.

Die Zusatzsteuer ist die einzige tatsächlich wirksame Steuerbelastung. Sie wird aber nur auf Einkünfte der Bergwerks- und Ölunternehmen erhoben und beträgt 50 % des Betrages, der sich als Differenz zwischen den Einkünften und den insgesamt gezahlten Steuern (Zedular-Einkommensteuer, Ergänzungsteuer, sonstige Steuern) ergibt; allerdings sind auch hier Erleichterungen im Einzelfall vorgesehen²⁾.

Die steuerpflichtigen Einkünfte errechnen sich aus dem Betrag der vereinnahmten Entgelte abzüglich der Kosten der veräußerten Wirtschaftsgüter

1) vgl. Gerstel, Dietrich F.,
Internationale Steuern, Venezuela, a.a.O.,
Berlin - Frankfurt/M 1957, S. 14 f.)

Die Zedular-Einkommensteuer ruht als proportionale Steuer in Höhe von 2,5 v.H. und 3 v.H. auf den in neun Einkunftsarten aufgeführten Einkünften. Der Ergänzungsteuer, die bei Sätzen von 1,75 v.H. bis 2,75 v.H. progressiv gestaltet ist, unterliegt der Gesamtbetrag aller Einkünfte, wobei noch gewisse Freibeträge gewährt werden.

2) vgl. Gerstel, Dietrich F.,
a.a.O., S. 32

sowie der allgemeinen Aufwendungen¹⁾; abzugsfähig sind alle für die Erzielung der Einkünfte üblichen und erforderlichen Aufwendungen, soweit sie in Venezuela entstanden sind. Einnahmen aus Dividenden sind steuerfrei, desgleichen in bestimmten Grenzen Zinserträge aus Sparguthaben; Einkünfte aus Beteiligungen an anderen als Aktiengesellschaften werden dagegen beim Empfänger zur Ergänzungsteuer herangezogen, da die Gewinne dieser Gesellschaften nur mit^o der Zedular-Einkommensteuer belastet sind²⁾.

Da die Aktiengesellschaften sowohl der Zedular-Einkommensteuer als auch der Ergänzungsteuer unterliegen, sind sie mit etwa 4,25 v.H. bis etwa gegen 5,75 v.H. der steuerpflichtigen Einkünfte belastet; alle übrigen Gesellschaften unterliegen dagegen nur der Zedular-Einkommensteuer, wenn von der Zusatzsteuer für die Montanunternehmen abgesehen wird.

Venezuela bietet demnach von steuerlicher Seite einen äußerst starken Anreiz zur Gewinnverlagerung. Es dürfte auch - im Vergleich zu den anschließend zu betrachtenden Staaten - durch die Erdölförderung und die daran anschließende Industrie wirtschaftlich interessant sein. Allerdings ist das politische Risiko recht beachtlich und wird manchen Unternehmer von einer Verlagerung und Investition von Gewinnen abhalten.

1) vgl. Gerstel, Dietrich F.,
a.a.O., S. 18

2) vgl. Gerstel, Dietrich F.,
a.a.O., S. 32

3. Costa Rica, Honduras,
Liberia, Panama

Diese vier Staaten, "Billige Flaggen" genannt, übertreffen Venezuela hinsichtlich der Steuer-schonung ausländischer Gesellschaften¹⁾. Sie verlangen von den in ihren Staaten ansässigen Schiff-fahrtslinien und sonstigen Base Companies²⁾ keine oder nur geringfügige Steuern sowie nur unbedeu-tende Gebühren und Abgaben³⁾. Die Gewinne der Base Companies z.B. unterliegen weder der Körper-schaftsteuer noch einer anderen Steuer; es werden lediglich geringfügige Stempelsteuern erhoben.

Von diesen vier Staaten sind in Panama die mei-sten solcher Base Companies ansässig; im Jahr 1955 waren es etwa 10.000. Einkünfte aus ausländischen Quellen bleiben in Panama steuerfrei, wobei reine Verwaltungstätigkeit in Panama nicht steuerschäd-lich ist. Befinden sich die Wirtschaftsgüter, aus denen das Einkommen fließt, außerhalb Panamas, so sind diese Einkünfte in Panama steuerfrei. Ein-künfte aus Schifffahrtslinien sind in jedem Fall

-
- 1) vgl. hierzu und dem folgenden verschiedene Kommentare der Loseblattsammlung "Internatio-nale Wirtschafts-Briefe", Verlag Neue Wirt-schafts-Briefe, Herne, verschiedene Erschei-nungsjahre und Nachlieferungen
 - 2) Als Base Company wird z.B. in Liberia eine Kapi-talgesellschaft anerkannt, deren Anteilmajorität sich in Händen von Ausländern befindet, und die überwiegend die Geschäfte von Holding-, Invest-ment- und Vertriebsgesellschaften oder eine Schifffahrtslinie betreibt.
 - 3) Wegen der besonderen Begünstigung der Schiff-fahrtsgesellschaften werden Costa Rica, Honduras, Liberia und Panama auch als "Tax Havens" bezeich-net.

steuerfrei, jedoch wird bei Anmeldung der Schiffe eine Gebühr in Höhe von US \$ 1.- je to, bei der jährlichen Erneuerung eine Gebühr in Höhe von 10 cts je to erhoben.

Ähnlich geartete Bestimmungen finden sich in allen vier Staaten. Das Steuer- und das Handelsrecht sind darauf ausgerichtet, internationale Holding-Gesellschaften, insbesondere Schiffahrtslinien, in ihren Bereich zu ziehen. Daß sie mit ihrem Bemühen Erfolg haben, beweist die Tatsache, daß im Jahre 1960 etwa 18 v.H. der Welttonnage an Schiffsraum unter den Flaggen dieser produktions- und handelsmäßig ansonsten nicht bedeutenden Staaten Costa Rica, Honduras, Liberia und Panama liefen¹⁾.

ad) Zusammenfassende Bemerkungen

Der Anreiz für eine Gewinnverlagerung in wirtschaftlich entwicklungsfähige Staaten ist aus Gründen einer niedrigeren Einkommensbesteuerung sehr stark. Eine umfangreiche und wirtschaftlich interessante Gewinnverlagerung ist aber nur bei ausgeprägten gegenseitigen Geschäftsbeziehungen möglich, weil sich mit jeder Berechnung einer zwischenkonzernlichen Lieferung und Leistung ein gewisser Gewinn einrechnen und damit verlagern läßt. Je umfangreicher die Geschäftsbeziehungen, desto leichter können Verlagerungen ausgeführt werden.

1) vgl. Bühler, Ottmar
Internationales Steuerrecht und internationales
Privatrecht, herausgegeben vom Internationalen
Steuerdokumentationsbüro, Amsterdam 1960, S. 5

In diesem Zusammenhang muß allerdings auch darauf hingewiesen werden, daß es für eine bestimmte Art der Gewinnverlagerung nicht unbedingt notwendig ist, enge und ständige Geschäftsbeziehungen zu unterhalten. Es handelt sich dabei um die Gewinnverlagerung, die auf Grund von Lizenz-, Darlehens-, Pacht- und ähnlichen Verträgen durchgeführt wird. Bei diesen Verträgen läßt sich die Angemessenheit der vereinbarten Zahlungen nur schwer kontrollieren, und es ist innerhalb eines relativ großen Spielraums möglich, auf diese Weise Gewinne - als Aufwand deklariert - zu verlagern.

Vom Umfang der Geschäftsbeziehungen vollkommen unabhängig sind die offiziellen Gewinnausschüttungen an Gesellschafter mit Sitz in diesen Staaten. Die Ausschüttungen deutscher Kapitalgesellschaften sind augenblicklich mit 15 v.H. Körperschaftsteuer und 25 v.H. Kapitalertragsteuer belastet. Die Kapitalertragsteuer wird auf die Einkommen- bzw. Körperschaftsteuer angerechnet oder wird bei Zahlungen an ausländische Gesellschafter im Rahmen der Gegenseitigkeit bei Staaten herabgesetzt (bzw. erstattet), mit denen ein diesbezügliches Doppelbesteuerungsabkommen besteht. Infolge der starken Unterschiede in der Wirtschaftsstruktur hat die Bundesrepublik jedoch mit keinem dieser Staaten ein Doppelbesteuerungsabkommen abgeschlossen, da die Gegenseitigkeit der einzuräumen den Vorteile nicht gewahrt bleiben könnte. Daraus folgt, daß Gewinnausschüttungen an Gesellschafter mit Sitz in einem dieser steuergünstigen Staaten mangels Sonderregelung durch ein Doppelbesteuerungsabkommen mit 40 v.H. besteuert sind. Dieses Steueraufkommen ist dem deutschen Fiskus bei offener Ausschüttung durch Abzug an der Quelle sicher.

Abschließend muß darauf hingewiesen werden, daß die Entscheidung für den internationalen Konzernaufbau und damit auch über die durch Gewinnverlagerung aufzubringenden Mittel nur dann von steuerlichen Gesichtspunkten bestimmt werden sollte, wenn die Unterschiede in der Belastung sehr beachtlich sind und die Gewähr gegeben ist, daß die gegenwärtigen Steuersysteme und Steuertarife in ihrem wesentlichen Gehalt über längere Zeiträume bestehen bleiben. Wenn ausgesprochene Systemänderungen auch selten sind, so kommen Veränderungen der Steuertarife doch öfter vor. Eine Gewinnverlagerung muß immer auch unter langfristiger Betrachtung wirtschaftlich gerechtfertigt sein.

b) Die Bedeutung der Doppelbesteuerungsabkommen

Eine wichtige Überlegung hinsichtlich der wirtschaftlichen Rechtfertigung einer Gewinnverlagerung ist, ob nicht die Gewinne bei offener Ausschüttung zwei- oder mehrfach der gleichen oder einer systemähnlichen Steuer unterworfen sind. Eine solche doppelte Steuerbelastung kann im internationalen Verkehr bei konkurrierenden Steuerhöheiten ebenso auftreten wie innerhalb eines Steuerhoheitsgebietes¹⁾. Eine doppelte Besteuerung eines Gewinnes wird den Unternehmer veranlassen, den Gewinn möglichst einmal der Besteuerung zu entziehen; das gelingt ihm durch die Gewinnverlagerung: Der Gewinn wird dann nur dort versteuert, wo es am günstigsten ist.

1) vgl. Korn, Rudolf - Dietz, Georg
Doppelbesteuerung, Beck'sche Steuerkommentare,
München und Berlin 1961, S. 1

Zur Vermeidung einer doppelten oder mehrfachen internationalen Steuerbelastung werden zwischen einzelnen Staaten Abkommen (Doppelbesteuerungsabkommen) abgeschlossen. Diese Doppelbesteuerungsabkommen enthalten oft auch Vereinbarungen über gegenseitige Rechtshilfe und - was für vorliegendes Problem wichtig ist - in der Regel auch über die Zurechnung von verlagerten Gewinnen.

So bestimmt z.B. Artikel 6 des Abkommens mit den Niederlanden über die Zurechnung verlagelter Gewinne¹⁾:

"(1) Wenn ein Unternehmen eines der Vertragsstaaten vermöge seiner Beteiligung an der Geschäftsführung oder am finanziellen Aufbau eines Unternehmens des anderen Staates mit diesem Unternehmen wirtschaftliche oder finanzielle Bedingungen vereinbart oder ihm solche auferlegt, die von denjenigen abweichen, die mit einem unabhängigen Unternehmen vereinbart würden, so dürfen Einkünfte, die eines der beiden Unternehmen üblicherweise erzielt hätte, aber wegen dieser Bedingungen nicht erzielt hat, den Einkünften dieses Unternehmens zugerechnet und entsprechend besteuert werden.

(2) Absatz (1) gilt sinngemäß im Verhältnis zweier Unternehmen, an deren Geschäftsführung oder Vermögen dieselbe Person unmittelbar oder mittelbar beteiligt ist."

Durch diese Vereinbarung, die sich ähnlich in allen neueren Doppelbesteuerungsabkommen findet, haben die Finanzbehörden beider Vertragsstaaten die Möglichkeit, die verlagerten Gewinne dem Bilanzgewinn zuzurechnen und zu versteuern.

1) Abkommen zwischen der Bundesrepublik Deutschland und dem Königreich der Niederlande zur Vermeidung der Doppelbesteuerung auf dem Gebiete der Steuern vom Einkommen und vom Vermögen sowie verschiedener sonstiger Steuern und zur Regelung anderer Fragen auf steuerlichem Gebiete, vom 16. Juni 1959

Das Problem dieser Zurechnung liegt jedoch darin, daß die Finanzverwaltung die Gewinnverlagerung nachweisen muß, was umso schwerer ist, je weniger das gelieferte Gut mit anderen vergleichbar ist, je stärker und vielseitiger die internationalen Geschäftsbeziehungen sind.

Durch die Doppelbesteuerungsabkommen kann die mehrfache Besteuerung des Gewinnes gemildert bzw. vermieden werden, so daß bei Staaten mit annähernd gleicher Steuerbelastung der Anreiz zu einer Gewinnverlagerung fehlt.

Weicht dagegen die Besteuerung stärker ab, so ist die Gewinnverlagerung trotz Doppelbesteuerungsabkommen interessant, da nach erfolgter Verlagerung der Gewinn in dem steuergünstigen Staat besteuert wird, ohne daß er im Ursprungsstaat einer Ertragsteuer unterworfen war.

Jedoch ist bei dieser Überlegung zu berücksichtigen, daß mit besonders vorteilhaften Staaten in der Regel keine Doppelbesteuerungsabkommen bestehen, da infolge der geringeren produktions- und handelsmäßigen Bedeutung dieser Staaten und der offenbaren Steuerpolitik ein in etwa gleichwertiger Steuerverzicht beider Staaten nicht gegeben sein kann.

Die Vermeidung der Doppelbesteuerung wird daher auch bei Abschluß von Doppelbesteuerungsabkommen für die Gewinnverlagerung in gewissem Umfang immer interessant sein.

- c) Organschaft, Schachtelprivileg und Verlustvortrag; ihre Auswirkung auf zwischenstaatliche Gewinnverlagerungen

Bei der Entscheidung, ob eine Gewinnverlagerung zwischen verschiedenen Staaten wirtschaftlich zweckmäßig ist, muß unter steuerlichen Gesichtspunkten auch beachtet werden, ob ein Gewinn innerhalb des Staates, in den der Gewinn verlagert werden soll, doppelt oder mehrfach dadurch besteuert wird, daß die steuerliche Einheit rechtlich selbständiger Gesellschaften nicht anerkannt wird (Organschaft, Schachtelprivileg). Außerdem ist zu untersuchen, ob in diesem Staat die Möglichkeit besteht, entstandene Verluste mit Gewinnen späterer Perioden zu verrechnen (Verlustvortrag) oder einen jetzt entstandenen Verlust gegen Gewinne früherer Perioden aufzurechnen (Verlustrücktrag¹⁾).

Während die Doppelbesteuerung im zwischenstaatlichen Verkehr bereits erörtert wurde, geht es hier um die doppelte oder mehrfache Besteuerung innerhalb eines Steuerhoheitsgebiets. Dieses Problem wurde für die Bundesrepublik Deutschland im Zusammenhang mit der Organschaft und dem Schachtelprivileg dargestellt²⁾; es stellt sich für einen Konzern jedoch in jedem Staat, in dem dieser Konzern aneinander beteiligte Tochter- oder Beteiligungsgesellschaften hat. In solchen Fällen müssen nämlich die im Ausland entstehenden Gewinne zunächst einmal an eine oder mehrere ausländische Beteiligungsgesellschaften ausgeschüttet werden, ehe sie an die Konzernspitze gelangen.

1) vgl. S. 140

2) vgl. S. 129 ff.

Die Gewinnverlagerung wird dann eingesetzt werden, wenn das Kapital für den Aufbau einer ausländischen Tochtergesellschaft nicht von der inländischen Muttergesellschaft, sondern von einer anderen ausländischen Tochter aufgebracht werden soll und eine offene Gewinnausschüttung bzw. Kapitalzuführung mit Steuern belastet ist.

Die Frage des Verlustvor- oder -rücktrags ist immer dann für die Gewinnverlagerung interessant, wenn die Verhältnisse in den beiden Staaten voneinander abweichen: Ist ein Ausgleich von Verlusten mit Gewinnen aus vorhergegangenen oder folgenden Perioden nicht erlaubt oder zeitlich stark eingeschränkt, so kann versucht werden, den in einer Periode entstehenden Verlust noch während des Geschäftsjahres durch die unsichtbare Transferierung von Gewinnen zu tilgen.

Eine Gewinnverlagerung zur Verlusttilgung ist vorteilhaft, selbst wenn es sich um eine Verschiebung in Staaten mit ungünstigerer Besteuerung handelt: Bis zur Höhe des entstandenen und getilgten Verlustes sind die verlagerten Gewinne steuerfrei. Diese Überlegung ist besonders bei Gründungen anzustellen, da sich hierbei immer Anlaufverluste ergeben, die durch Gewinnverlagerungen für den Konzern steuersparend kompensiert werden können.

4. Die Auswirkung der Gewinnverlagerung auf Zoll- und Steueraufwand

Bei der Überlegung, ob internationale Gewinnverlagerungen zweckmäßig und wirtschaftlich interessant sind, müssen auch die Belastungen beachtet werden, die beim Überschreiten der Staatsgrenzen durch Zölle und Ausgleichsteuern auftreten, wenn Warenlieferungen ausgeführt werden.

Die Ausgleichsteuer, die beim Verbringen von Waren in das Zollgebiet (Inland) zum Ausgleich der auf inländischen Waren liegenden Umsatzsteuer liegt, berechnet sich in der Bundesrepublik nach dem entsprechend dem Zollgesetz ermittelten Zollwert der eingeführten Gegenstände (§ 6 UStG); sie beträgt im allgemeinen vier vom Hundert des Wertes (§ 7 Abs. 4 UStG).

Auf die Ausgleichsteuer soll weiter nicht eingegangen, sondern ausschließlich die Zollbelastung betrachtet werden, da die Ausgleichsteuer sich wie ein Zoll auswirkt.

Ein Gewinn kann dadurch verlagert werden, daß Lieferungen und Leistungen zwischen internationalen Konzerngesellschaften mit einem Preis fakturiert werden, der von dem Marktpreis bzw. dem gewinnneutralen Preis abweicht. Soweit der Rechnungsbetrag der Ermittlung des zu zahlenden Zolles dient (Wertzoll), muß daher eine Beziehung zwischen Gewinnverlagerung und Zollbelastung bestehen. Der Zoll ist im Importland ein gewinnmindernder Teil der Anschaffungskosten, so daß auch eine Abhängigkeit zwischen Gewinnverlagerung, Zollbelastung, Gewinn und Gewinnbesteuerung vorliegt.

Die Betrachtung dieser Abhängigkeit ist dadurch wichtig geworden, weil die Zollsyste me den spezifischen Zoll (Mengen Zoll) nur noch als Ausnahme kennen (z.B. bei Mineralöl, Kaffee und Tee); in der Regel wird nach dem Wert des Einfuhr gutes verzollt.

Der Mengen Zoll ist im Zusammenhang mit der Gewinnverlagerung ohne Bedeutung für die Zollbelastung, da er unabhängig vom Wert des Gutes ist. Sobald

jedoch der Warenwert Grundlage der Zollberechnung ist, verändert sich die Zollbelastung mit der Höhe des Rechnungspreises und muß bei der Erörterung der Wirtschaftlichkeit der Gewinnverlagerung berücksichtigt werden. Dies gilt grundsätzlich unabhängig davon, ob der Zoll nur nach dem Wert oder auch nach der Menge (Mischzoll) berechnet wird. Im folgenden wird nur der reine Wertzoll betrachtet; die Feststellungen gelten jedoch gleichermaßen für den Wertzollanteil beim Mischzoll.

Zoll wird nur auf Waren, nicht dagegen auf Entgelte für Dienstleistungen, Patente und Lizenzen erhoben, wenn man von Sonderfällen absieht, wie er z.B. gegeben ist, wenn dem Einfuhrwert einer Maschine die später bei der Produktion zu zahlenden Lizenzgebühren teilweise dem Zollwert zugerechnet und verzollt werden. Die Zollfreiheit von Lizenz- und Patentgebühren ist wichtig, weil diese Gebühren immer häufiger zur Grundlage für Geschäftsbeziehungen werden und seit eh und je ein beliebtes Mittel sind, Gewinne abzusaugen; da sich die Angemessenheit solcher Gebühren meist nicht absolut festlegen läßt, bietet sich bei ihrer Vereinbarung ein beachtlicher Bewertungsspielraum.

Als Zollwert, der der Zollberechnung zu Grunde liegt, wird nach § 29 Abs. 1 des Zollgesetzes¹⁾ der Normalpreis angesehen, der für eingeführte Waren bei einem Verkauf unter den Bedingungen des freien Wettbewerbs zwischen unabhängigen Vertragspartnern üblicherweise erzielt werden

1) Zollgesetz vom 14. Juni 1961 (BGBl. I 1961, S. 737)

kann. Damit ist der vereinbarte Verkaufspreis keine dem Zollwert verbindlich zu Grunde zu legende Größe; an seine Stelle kann auch ein Preis eingesetzt werden, zu dem die Ware bei einem Kauf unter den Bedingungen des freien Wettbewerbs von jedem Käufer hätte erworben werden können¹⁾. Dabei kann jedoch die gegenseitige Abhängigkeit der Geschäftspartner allein nicht entscheidend sein für die Ablehnung oder Anerkennung eines Rechnungspreises; vielmehr muß eine Preisbeeinflussung tatsächlich vorliegen und nachweisbar sein¹⁾.

Durch Manipulationen zu niedrig angesetzte Rechnungswerte können für die Zollwertermittlung korrigiert werden. Der Nachweis einer solchen Manipulation dürfte den Zollbehörden jedoch trotz der von ihnen verfolgten vergleichenden Preiskontrollen um so schwerer fallen, je weniger für das betreffende Wirtschaftsgut ein Markt und damit ein Marktpreis und vergleichbare Werte vorhanden sind. Die Schwierigkeiten dürften besonders groß sein, weil die Feststellung eines Marktpreises bei innerkonzernlichen Lieferungen infolge der zwischenkonzernlichen Arbeitsteilung und Spezialisierung oft nicht mehr möglich ist. Die Chancen einer Gewinnverlagerung sind hier sehr gut.

Hinsichtlich der Zollbelastung und damit der gesamten Abgabenbelastung des Konzern besteht mit der Gewinnverlagerung folgender Zusammenhang: Die Gesamtbelastung sinkt, wenn Teile des Konzerngewinns in Staaten mit günstigeren Tarifen besteuert werden; sie kann aber steigen, wenn sich infolge des in eine Lieferrechnung eingerechneten

1) vgl. van der Velde

"Das Zollrecht aus der Sicht des Steuerfachmannes - insbesondere Probleme des Zollwerts -" in: Der Betrieb 1962, S. 549-552, hier besonders S. 550

Gewinnes der zu zahlende Zoll erhöht. Andererseits sind jedoch auch die Fälle nicht selten, in denen bei Durchführung einer Gewinnverlagerung sowohl die Zölle als auch die Steuern geringer werden. Dies hängt davon ab, in welcher Richtung die Warenlieferung und in welcher Richtung die Gewinnverlagerung erfolgt:

Beim Wertzoll ist die Zollbelastung um so höher, je höher der Zollwert ist. Muß die Gewinnverlagerung über einen erhöhten Lieferwert erfolgen, steigt der Zollwert und damit die Zollbelastung. Demgegenüber vermindert sich die Zollbelastung, wenn die Gewinnverlagerung über einen herabgesetzten Rechnungswert möglich ist.

Dieser Zusammenhang soll an einem Beispiel gezeigt werden, bei dem angenommen wird, daß das Ausland insgesamt gesehen die günstigere Steuerbelastung hat und daher die Tendenz besteht, Gewinne in das Ausland zu verlagern. Bei Lieferungen vom Inland ins Ausland (Fall 1, zugleich Fall 4) bzw. vom Ausland ins Inland (Fall 2, zugleich Fall 3) zeigen die Verrechnungspreise, Steuern und Zölle folgende Entwicklung:

<u>Lieferrichtung</u>	<u>Preise</u>	<u>Steuern</u>	<u>Zölle</u>
(1) In den steuer- günstigeren Staat	gesenkt	gesenkt	gesenkt
(2) Aus dem steuer- günstigeren Staat	erhöht	gesenkt	erhöht
(3) In den steuerun- günstigeren Staat	erhöht	gesenkt	erhöht
(4) Aus dem steuerun- günstigeren Staat	gesenkt	gesenkt	gesenkt

Stimmen die Richtung der Lieferung und der Gewinnverlagerung überein, so vermindert sich die Gesamtbelastung durch Steuern und Zölle, wenn die Gewinnverlagerung steigt; die Gewinnverlagerung ist unter dem Gesichtspunkt der Verringerung der Abgabenbelastung in jedem Fall vorteilhaft (Fall 1, zugleich Fall 4).

Verlaufen Lieferrichtung und Gewinnverlagerungsrichtung gegeneinander, d.h. wird der Gewinn ins steuerbegünstigte Ausland verlagert, während die Waren vom Ausland ins Inland geliefert werden, so verringert sich die Abgabenersparnis durch steigende Zollbelastungen (Fall 2, zugleich Fall 3). Der Punkt, an dem sich Steuerersparnis und Zollmehrbelastung gegeneinander aufheben, soll Steuer-Zoll-Gleichgewichtspunkt genannt werden und läßt sich wie folgt errechnen:

Durch die Gewinnverlagerung ins Ausland erhöht sich der Gewinn der ausländischen Konzerngesellschaft um die Differenz aus dem Verlagerungsbetrag (GV) und den hierauf zu zahlenden ausländischen Steuern (S_a). Der Gewinn der inländischen Konzerngesellschaft vermindert sich infolge des erhöhten Importpreises um die Gewinnverlagerung (GV) und um den auf den Verlagerungsbetrag zusätzlich zu zahlenden Zoll (Zollsatz = Z). Diese zweifache Gewinnminderung im Inland wird dadurch teilweise aufgehoben, daß die im Inland zu zahlenden Steuern (S_i) nur noch von dem verringerten Gewinn berechnet werden. Wenn unter S_a , S_i und Z die in Dezimalstellen ausgedrückten, durchschnittlich angewandten Steuer- und Zollsätze verstanden werden, läßt sich der Gleichgewichtspunkt zwischen

Steuerersparnis und Zollmehrbelastung (Gewinnerhöhung Ausland - Gewinnminderung Inland) formelmäßig wie folgt ausdrücken:

$$GV - GV \times S_a = GV + GV \times Z - (GV + GV \times Z) \times S_i$$

Wenn diese Formel nach "Z" aufgelöst wird, ergibt sich als Gleichgewichtszollsatz:

$$Z = \frac{S_i - S_a}{1 - S_i}$$

Beträgt die durchschnittliche inländische Steuerbelastung des Gewinns 50 % ($S_i = 0,5$), die ausländische nur 30 % ($S_a = 0,3$), dann liegt der Gleichgewichtszollsatz bei 40 %, wie folgende Rechnung zeigt:

$$Z = \frac{0,5 - 0,3}{1 - 0,5} = \frac{0,2}{0,5} = 0,4 \text{ oder } 40 \%$$

Wenn als Bestimmungsgröße für die Gewinnverlagerung allein die unterschiedliche Belastung mit öffentlichen Abgaben in Frage kommt, empfiehlt sich die Gewinnverlagerung im vorliegenden Beispiel, wenn die durchschnittliche Zollbelastung auf Einfuhren ins Inland unter 40 % liegt; ist sie höher, so übersteigt die Zollmehrbelastung die Gewinnersparnis. Dies soll in Anlehnung an eine von Geertmann¹⁾ gewählte Darstellungsart an folgendem Beispiel gezeigt werden:

1) vgl. Geertmann, Joannes, a.a.O., S. 28

<u>Gewinnänderung durch</u>	<u>Ausland</u>	1	2	3
		<u>Inland</u> <u>Z = 30</u>	<u>Inland</u> <u>Z = 40</u>	<u>Inland</u> <u>Z = 50</u>
Gewinnverlagerung	+ 100	- 100	- 100	- 100
Zoll (30%; 40%; 50%)	-	- 30	- 40	- 50
	+ 100	- 130	- 140	- 150
Steuern				
Inland (50 %)	-	+ 65	+ 70	+ 75
Ausland (30 %)	- 30	-	-	-
Gewinnänderung	+ 70	- 65	- 70	- 75
	=====	=====	=====	=====

In dem Beispiel 1 ($Z = 30\%$) beträgt die Gewinnminderung im Inland nach Abzug der zu zahlenden Abgaben insgesamt nur 65 gegenüber einer Gewinnerhöhung im Ausland von 70; die Gewinnverlagerung erhöht den Gesamtgewinn.

In dem Beispiel 2 ($Z = 40\%$) ist ein Gleichgewicht zwischen der Gewinnminderung im Inland und der Gewinnerhöhung im Ausland erreicht; eine Gewinnverlagerung bringt keine fiskalischen Vorteile.

In dem Beispiel 3 ($Z = 50\%$) übersteigt die Gewinnminderung im Inland die Gewinnerhöhung im Ausland; in diesem Fall führt die Gewinnverlagerung zu einer Verringerung des Gesamtgewinnes des Konzerns.

Es kann festgestellt werden:

Verlaufen Gewinnverlagerung und Lieferung in der gleichen Richtung, so erhöht sich der gesamte Konzerngewinn nicht nur um die Ersparnis aus der geringeren Belastung mit Steuern, sondern auch um den verringerten Wertzoll, da niedrigere Verrechnungspreise zu niedrigerem Wertzoll führen.

Verlaufen Gewinnverlagerung und Lieferung in entgegengesetzter Richtung, d.h., ist eine Gewinnverlagerung nur über eine Erhöhung der Verrechnungspreise möglich, dann ist eine Gewinnverlagerung nur solange vorteilhaft, als der Zollsatz auf Einführen niedriger ist als der Gleichgewichtszollsatz. Dieser Gleichgewichtszollsatz liegt um so höher, je größer die Differenz zwischen der durchschnittlichen Steuerbelastung der beiden Staaten ist.

Es empfiehlt sich, bereits beim Aufbau eines Konzerns darauf zu achten, daß die Zulieferungen von dem steuerlich ungünstigeren in das steuerlich günstigere Land erfolgen, daß also die Lieferung die gleiche Richtung hat wie die Gewinnverlagerung; dies bietet durch niedrigere Zölle und durch niedrigere Steuern doppelte Vorteile.

f) Zusammenfassende Schlußbetrachtung

Bei der Untersuchung der Gewinnverlagerung als einem Problem unternehmerischer Entscheidungen gilt wie für jede überlegt und bewußt zu treffende Entscheidung die Voraussetzung, daß die wesentlichen Einflußgrößen bekannt sind und auch beachtet werden; dies gilt umso mehr, je längerfristig die Auswirkungen von Entscheidungen sind und je schwerer eine einmal getroffene Entscheidung zu revidieren ist. Dem Unternehmer müssen daher Wesen und Art der Gewinnverlagerung, Umfang und Beeinflussungsmöglichkeiten sowie Wirkungsweise und Wirkungsrichtung bekannt sein, ehe er die unter wirtschaftlichen Aspekten richtigen und vertretbaren Dispositionen treffen kann.

Das Wesen der Gewinnverlagerung läßt sich nur aus wirtschaftlicher und betriebswirtschaftlicher Sicht voll begreifen; eine Betrachtung unter handels- und bilanzrechtlichen Gesichtspunkten kann nicht die notwendige Klarheit geben, da sie zu stark unter dem Einfluß der Beziehungen des Unternehmens gegenüber Dritten steht, als daß sie innerbetrieblichen Belangen Rechnung tragen könnte. Es muß sich also mehr um eine betriebswirtschaftlich richtige Betrachtung handeln, die sich von den rechtlichen Bestimmungen lösen muß. Diese Loslösung ist erforderlich, um jene Teile bereits entstandener Gewinne zu erkennen, die nicht in der Periode oder nicht an der Stelle ausgewiesen werden, wo sie entstanden sind.

Die Analyse der Gewinnverlagerung muß daher als Vergleichs- und Maßgröße einen Gewinnbegriff zu Grunde legen, der, von der betrieblichen Seite ausgehend, den Gewinn bereits vor dessen handelsrechtlicher Realisation berücksichtigt: Der betriebswirtschaftlich richtige Gewinn wird bereits im Zug der Erstellung der Betriebsleistung als anteilig entstandener Mehrwert angesehen; er ist stärker an dem (internen) Wert als an dem (externen) Preis der betrieblichen Leistung ausgerichtet.

Auch bei Lieferungen und Leistungen zwischen Konzerngesellschaften kommt man zu dem Ergebnis, daß Gewinne in begrenztem Umfang als entstanden und realisiert angesehen werden können: Solange sich die Lieferungen in einem normalen Rahmen halten, d.h. betrieblich notwendig sind und regelmäßig erfolgen und solange die Bedingungen denen ähnlich sind, wie sie mit konzernfremden Partnern vereinbart würden, kann jede einzelne Konzerngesellschaft unter Berücksichtigung der Marktlage einen auf sie entfallenden Teil des gesamten Konzerngewinns ausweisen. Dies ist für den Konzernleiter von Wichtigkeit, da die einzelnen Konzerngesellschaften auch bei starker wirtschaftlicher Verflechtung einen ihrer Betriebsleistung entsprechenden Gewinn auszuweisen in der Lage sind und damit in ihrer Wirtschaftlichkeit und Rentabilität wie in ihrer Entwicklung kontrollierbar und vergleichbar werden.

Eine erfolgsechte Abgrenzung sowohl der einzelnen Abrechnungsperioden als auch der einzelnen Konzernbereiche setzt voraus, daß die für die internen

Zwecke der Beurteilung der Gewinnverlagerung vorgenommene Bilanzbewertung wie auch die zwischen-gesellschaftlichen Verrechnungspreise einen Gewinnanteil enthalten: Eine Gewinnverlagerung wird nicht dadurch vermieden, daß nur die bisher angefallenen Herstellungs- bzw. Selbstkosten angesetzt bzw. berechnet werden. Im Gegenteil: Eine Gewinnverlagerung tritt immer dann ein, wenn in dem Wertansatz kein, zuwenig oder zuviel Gewinn enthalten ist.

Ein gewinn-neutraler, die Gewinnverlagerung ausschließender Verrechnungspreis muß daher neben den Selbstkosten stets einen angemessenen betriebs-individuellen Gewinn enthalten.

Diese Definition schließt die Gewinnverlagerung sowohl bei einem einzigen Geschäftsvorfall als auch bei einer ganzen Periode ein und umfaßt die Gewinnverschiebung innerhalb eines Unternehmens ebenso wie die zwischen verschiedenen Unternehmen: In allen Fällen weicht der betriebswirtschaftlich richtige Gewinn von dem ausgewiesenen Gewinn ab.

Über den eigentlich engen Wortinhalt hinaus fallen unter den Begriff der Gewinnverlagerung auch die Verlagerung von Verlusten und, je nach Beteiligungsverhältnis, bei der räumlichen Gewinnverlagerung auch die verdeckte Kapitalzuführung bzw. Kapitalrückzahlung.

Für die Disposition und Kontrolle der Gewinnverlagerung ist interessant, daß sich der Umfang einer Gewinnverlagerung nicht immer in vollem Umfang aus der Bilanz des Unternehmens ergibt und

durch eine Korrektur der Bilanzwerte eliminiert werden könnte; dies ist nur bei ausschließlich zeitlicher Gewinnverlagerung möglich. Sobald dagegen Gewinne räumlich verlagert werden, kann sich die Bilanzbewertung nur noch auf jene Gewinnverlagerungen auswirken, deren Verlagerungsmedien sich am Bilanzstichtag noch im Unternehmen befanden und in der Bilanz bewertet wurden.

Das Ausmaß der möglichen räumlichen Gewinnverlagerung hängt von der Intensität des zwischen den einzelnen Konzernunternehmen bestehenden Leistungsaustauschs ab; bei produktionsmäßig eng aufeinander abgestimmten Konzernunternehmen können infolge des umfangreichen Leistungsaustauschs selbst kleine Verlagerungsbeträge zu einer beachtlichen Verlagerungssumme führen. Umgekehrt bedeutet das: Zur Verlagerung einer bestimmten Summe kann der Einzelbetrag umso kleiner sein, je umfangreicher der gegenseitige Leistungsaustausch ist.

Dies ist ein wichtiger Gesichtspunkt hinsichtlich der Kontrollierbarkeit einer Gewinnverlagerung sowohl durch den Unternehmer selbst als auch durch betriebsfremde Prüfer; eine Kontrolle ist umso schwerer, je kleiner und zahlreicher die Einzelverlagerungen sind.

Schwierigkeiten wegen der Überwachung ergeben sich auch bei jenem Teil der Gewinnverlagerung, der nicht durch bewußte Manipulationen, sondern durch die allgemeinen Bewertungsprobleme hervorgerufen wird; dieser Teil entzieht sich der Disposition.

Die Unsicherheiten in der Frage der Gewinnverlagerung schränken nicht nur den Entscheidungsspielraum und die Überwachungsmöglichkeiten ein, sondern beeinträchtigen auch das Urteil über die effektive Leistung eines Unternehmens. Dies gilt insbesondere für die Gewinnverlagerung zwischen Konzernunternehmen, wo infolge der engen Verflechtung und der dadurch leicht möglichen umfangreichen Gewinnverlagerung ein verzerrtes Bild von der Rentabilität der einzelnen Konzernunternehmen entstehen kann. In einem Konzern muß die Gewinnverlagerung jedoch besonders gut überwacht werden, da sich hier infolge des Zusammentreffens von einheitlicher Leitung bei rechtlicher Selbständigkeit der Konzernunternehmen und rechtsverbindlicher Erstellung von Einzelbilanzen ein sehr weites Gebiet für jede Art von Gewinnverlagerung bietet.

Bei der Gewinnverlagerung innerhalb eines Konzerns ist zweierlei besonders bemerkenswert: erstens, in welchem hohen Maß die bei internationalen Konzernen in den einzelnen Staaten vorliegenden unterschiedlichen rechtlichen und wirtschaftlichen Verhältnisse die Wirksamkeit der Gewinnverlagerung erhöhen können, und zweitens, wie stark die Möglichkeiten der zwischenkonzernlichen, räumlichen Gewinnverlagerung durch die Erstellung einer Konzernbilanz eingeschränkt werden.

Unter den Aspekten der Wirtschaftlichkeit der Gewinnverlagerung bei internationalen Konzernen ist es interessant, die in den verschiedenen Staaten bestehenden starken Unterschiede in der Ertragsbesteuerung zu nutzen. Für die wirtschaftlich richtige Beurteilung der Chancen der Gewinnver-

lagerung dürfen jedoch nicht nur Steuersätze miteinander verglichen werden, sondern es müssen auch die Errechnung der Besteuerungsgrundlagen, der Steuertarif sowie die allgemeine fiskalische Handhabung der Besteuerung berücksichtigt werden.

Von besonderer Bedeutung ist darüber hinaus, daß die zukünftigen Anlagemöglichkeiten der verlagerten Gewinne günstig sind, wobei das Entwicklungsstadium der einzelnen Volkswirtschaften und deren Beteiligung am Welthandel wichtig sind.

Von starkem Einfluß auf die Wirtschaftlichkeit ist auch der auf den Lieferungen an ausländische Konzernunternehmen liegende Wertzoll, da er je nach der Liefer- und Verlagerungsrichtung den Effekt der Gewinnverlagerung erhöhen oder vermindern kann.

Die unternehmerischen Entscheidungen über die Gewinnverlagerung sollten wirtschaftlich vertretbar sein und nur dann ausgeführt werden, wenn die erwarteten Vorteile die Nachteile eindeutig überwiegen; das Ziel muß immer die Maximierung des Unternehmens- bzw. Konzerngewinns sein. Diese Analyse der Vor- und Nachteile, die bei der Einbeziehung ausländischer Konzerngesellschaften in die Gewinnverlagerung mit besonderer Sorgfalt durchzuführen ist, umfaßt nicht nur handels- und steuerrechtliche Überlegungen, sondern sollte gesellschafts-, devisen- und währungsrechtliche Momente ebenso berücksichtigen wie die gegenwärtige Wirtschaftspolitik, die allgemeine politische Situation und die erwartete wirtschaftliche Entwicklung in den einzelnen Staaten.

Unternehmerische Entscheidungen sollten auch auf dem Gebiet der Gewinnverlagerung nicht unter kurzfristigen Aspekten getroffen werden, selbst wenn langfristig gewinnmaximierende Entscheidungen bei kurzfristiger Betrachtung ungünstig und unwirtschaftlich erscheinen.

Schrifttumsverzeichnis

=====

- Adler, Hans - Düring, Walter - Schmaltz, Kurt
Rechnungslegung und Prüfung der Aktiengesellschaft,
3. Aufl., Stuttgart 1957
- Arbeitskreis Ludewig der Schmalenbachgesellschaft
"Die Änderung der aktienrechtlichen Bewertungs-
vorschriften durch den Referenten-Entwurf" in:
ZfHf, NF., 12. Jg., 1960, S. 181 ff.
- Arndt, Helmut (Herausgeber)
Die Konzentration in der Wirtschaft,
Schriften des Vereins für Sozialpolitik, Bd., 20
Bd. I, Stand der Konzentration, und
Bd. II, Ursache der Konzentration, Berlin 1960
- Ashley, Neville D. - Honig, Frederick
Internationale Steuern, Großbritannien,
Mondorf/Rhein 1962
- Attinger, Hermann
Die Besteuerung der Aktiengesellschaften,
Eine rechtsvergleichende Studie über die
Besteuerungsformen der Aktiengesellschaften
in der Schweiz, in der Deutschen Bundes-
republik und in den Vereinigten Staaten,
Winterthur 1961
- Baier, W. - Fähnrich, H.
Die steuerliche Betriebsprüfung, 2. Aufl., Stuttgart 1963
- Ballerstedt, Kurt
Kapital, Gewinn und Ausschüttungen bei
Kapitalgesellschaften, Tübingen 1949
- Barth, Kuno
Die Entwicklung des Bilanzrechts und der
auf ihm beruhenden Bilanzauffassungen
Bd. I, Handelsrechtlich, Stuttgart 1953
Bd. II, Steuerrechtlich, Stuttgart 1955
- Becker, Joachim
"Die Bestimmung der Verrechnungspreise für
zwischenbetriebliche Leistungen als Problem
der Betriebspraxis" in: ZfHf, NF., 11. Jg.,
1959, S. 493-514
- Benges, Hans E.
"Die Besteuerung verdeckter Ausschüttungen
bei Kapitalgesellschaften" in: ZfHf, 32. Jg.,
1938, S. 49-76

- Braun, H.
"Zur Frage der verdeckten Gewinnausschüttung
als Aufwendungen für ein von wesentlich beteiligten
Gesellschaftern gepachtetes Objekt" in:
WFG, 1960, S. 103 ff.
- Brönner, Herbert
Die Bilanz nach Handels- und Steuerrecht,
5. Aufl., Stuttgart 1956
- Buchner, Robert
Das Problem der Kapazitätsausweitung durch
laufende Reinvestition in Höhe des Abschreibungs-
aufwandes, Dissertation, Frankfurt/M 1960
- Bühler, Ottmar
Steuerrecht der Gesellschaften und Konzerne,
3. Aufl., Berlin - Frankfurt/M 1956
- Bühler, Ottmar
Konzernbilanzen und Konzernbesteuerung, in:
Betriebsgröße und Unternehmenskonzentration,
Heft 10 der Nürnberger Abhandlungen zu den
Wirtschafts- und Sozialwissenschaften, Berlin 1959
- Bühler, Ottmar
Internationales Steuerrecht und internationales
Privatrecht, Amsterdam 1960
- Döllner, Georg
"Der konsolidierte Abschluß in den USA" in:
Der Betrieb, Düsseldorf 1961, S. 545-547
- Eiche, Hans - Lehmann, Karl Heinz
Internationale Steuern, Schriftenreihe der
Dresdner Bank AG, Berlin - Frankfurt/M bzw.
Mondorf/Rhein, verschiedene Jahrgänge und
Bearbeiter
- Falk, Rudolf
Die Steuerbilanz, Handelsbilanz und Ertrag-
steuerbilanz, Herne - Berlin 1958
- Falk, Rudolf
Ziele und Methoden der Harmonisierung des
Steuerrechts der GmbH, in: Harmonisierung
des Gesellschaftsrechts und des Steuerrechts
der GmbH in Europa, Köln 1962
- Falkenhausen, G. v.
"Fragen der Konzernfinanzierung" in: ZfHf, NF.,
5. Jg., 1953, S. 168 ff.
- Fromer, Leo - Speiser, Thomas M.
Internationale Steuern, Schweiz,
Mondorf/Rhein 1961

- Fuchs, H. - Gerloff, O.
Die konsolidierte Bilanz, Köln 1954
- Fürst, Reinmar
Bilanzierungsgrundsätze in der Praxis,
Essen 1956
- Geertmann, Joannes
Die Steuerpolitik internationaler Konzerne,
in: Steuern und Unternehmenspolitik,
herausgegeben von Edmund Heinen, Festschrift
für Ewald Aufermann, Wiesbaden 1958
- Gerstel, Dietrich F.
Internationale Steuern, Venezuela,
Berlin - Frankfurt/M 1957
- Gnam, Arnulf
"Bilanz und wirtschaftliche Betrachtungsweise"
in: WFG, 1953, S. 25-29
- Handwörterbuch der Betriebswirtschaft,
herausgegeben von Seischab, H. - Schwantag, K.
3. Aufl., Stuttgart 1956 und folgende Jahre
- Hax, Karl
Die Substanzerhaltung der Betriebe,
Köln - Opladen 1957
- Hax, Karl
Wesen und wirtschaftliche Bedeutung der
Stillen Reserven, in: Aktuelle Fragen
der Unternehmung, Bern 1957
- Hax, Karl
Konzernprobleme und Aktienrechtsreform in
theoretischer Sicht, in: Betriebsgröße und
Unternehmenskonzentration, Heft 10 der
Nürnberger Abhandlungen zu den Wirtschafts-
und Sozialwissenschaften, Berlin 1959
- Hax, Karl
Unternehmenserhaltung und Gewinnbesteuerung,
in: Finanzarchiv, Neue Folge, Bd. 20,
Tübingen 1959/60, S. 102-114
- Hax, Karl
"Besprechung des Buches "Die konsolidierte
Bilanz" von Fuchs-Gerloff" in: ZfhF, NF.,
11. Jg., 1959, S. 540
- Heinen, Edmund
Handelsbilanzen, in: Die Wirtschaftswissenschaften,
herausgegeben von E. Gutenberg, Wiesbaden 1958
- Hohensee, Günther N.
Die Besteuerung international verflochtener
Gesellschaften, Köln 1961

- Hoorn jr., J. van - Waardenburg, A. van,
Internationale Steuern, Niederlande,
Berlin - Frankfurt/M 1959
- Illetschko, Leopold Lorenz
Betriebswirtschaft auf neuen Wegen, Wien 1949
- Illetschko, Leopold Lorenz
Die Bilanz als Rechts- und Strukturfigur, in:
Aktuelle Fragen der Unternehmung, Bern 1957
- Illetschko, Leopold Lorenz
Die Bilanz des Praktikers, 3. Aufl., Wien 1958
- Illetschko, Leopold Lorenz
"Die Publizität der Kapitalgesellschaften im
Ausland" in: ZfhF, NF., 10. Jg. 1958, S. 414-428
- Internationale Wirtschaftsbriefe, Loseblattsammlung,
herausgegeben vom Verlag Neue Wirtschaftsbriefe,
Herne, verschiedene Jahrgänge
- Junger, Martin
Die steuerliche Planung in der Unternehmung,
Dissertation, Zürich und St. Gallen 1958
- Käfer, Karl
Probleme der Konzernbilanzen, in: Mitteilungen
aus dem handelswissenschaftlichen Seminar der
Universität Zürich, Heft 107, Zürich 1958
- Kalveram, Wilhelm
"Rechtfertigung und Grenzen der stillen Reserven"
in: Zeitschrift für Betriebswirtschaft, Wiesbaden
1950, S. 345-347
- Karoli, Richard
Konzernprüfung, in: Kongreßarchiv 1938,
Fachband 5, Berlin 1938
- Koberstein, Günther
Das Rechnungswesen des Konzerns, Freiburg 1949
- Koberstein, Günther
Unternehmungszusammenschlüsse, Essen 1955
- Koch, Helmut
"Zur Problematik des Teilwertes" in: ZfhF, NF.,
12. Jg., 1960, S. 319-353
- Kofahl, Günther
"Probleme des Gewinnausweises und der Gewinnver-
teilung bei Aktiengesellschaften" in: Der Wirt-
schaftsprüfer, 2. Jg., Köln - Berlin 1949, S. 107-112
- Kolbe, Kurt
"Die Gemeinkosten bei der handelsrechtlichen und
steuerrechtlichen Bewertung von Halb- und Fertig-
erzeugnissen" in: WPg, 1954, S. 265-271

- Korn, Rudolf - Dietz, Georg
Doppelbesteuerung, Beck'sche Steuerkommentare
München und Berlin 1961
- Kreis, Heinrich
"Verrechnungspreisprobleme in Konzernen" in:
Der Wirtschaftstreuhand, Leipzig 1935, S. 500 ff.
- Lang, Albert
Die legale Steuerausweichung, Winterthur 1954
- Loitlsberger, Erich
"Gläubigerschutz und Erfolgsbewertung" in: Der
Österreichische Betriebswirt, 1955, S. 71 ff.
- Lutz, Benno
Bewertungsprobleme des Konzerns,
Zürich - St. Gallen 1952
- Marxer, Ludwig - Marxer, Peter - Goop, Adolf Peter
Internationale Steuern, Liechtenstein,
Mondorf/Rhein 1962
- Menninger, Hans
Die Voraussetzungen für die Aufstellung von
Konzernbilanzen, Dissertation Heidelberg, Speyer 1940
- Möllers, Alfred
"Probleme der konsolidierten Bilanz" in: Der
Wirtschaftsprüfer, 7. Jg., Köln - Berlin 1954,
S. 229 ff.
- Münstermann, Hans
Konsolidierte Bilanzen deutscher Konzerne,
in: Mitteilungen aus dem handelswissenschaftlichen
Seminar der Universität Zürich, Heft 107, Zürich 1958
- Muth, Hans J.
Die Steuer als Faktor der Standortwahl (unter
besonderer Berücksichtigung der Verhältnisse in
Deutschland, der Schweiz und den Vereinigten
Staaten) Dissertation Frankfurt/M 1956
- Nowak, Gerd
Der Einfluß der gewinnabhängigen Steuern auf den
Gewinn der Kapitalgesellschaften in Belgien, Frank-
reich und der Bundesrepublik Deutschland, Disser-
tation Mainz 1959
- Oberst, Oskar
"Konzernbilanz und Wirtschaftsprüfer" in: Die
Betriebswirtschaft, Stuttgart 1933, S. 59 ff.
- Ott, Max
Die Bilanzprobleme bei Konzernverflechtung,
Frankfurt/M 1960
- Rasch, Harold
Deutsches Konzernrecht, 2. Aufl., Köln - Berlin 1955

- Recktenwald, Horst Claus
Steuerwirkungen, in: Handwörterbuch der Sozial-
wissenschaften, Bd. 10, Stuttgart/Tübingen/
Göttingen 1959, S. 182 ff.
- Reinhardt, Fr. - Gebhardt, J.
Handbuch der Betriebsprüfung, Berlin 1937/1938
- Richter, Arthur
"Die Rechnungslegung im Konzern nach dem
Regierungsentwurf" in: WPg 1960, S. 401-406
- Riebel, Paul
"Diskussionsbeitrag bei der Arbeitstagung der
Schmalenbach-Gesellschaft" in: ZfhF, NF., 10. Jg.,
1958, S. 477-478
- Ruchti, Hans
Die Abschreibung, 1. Aufl., Stuttgart 1953
- Saage, Gustav
Die Stillen Reserven im Rahmen der aktienrecht-
lichen Pflichtprüfung, Köln - Opladen 1959
- Siebert, Kurt
"Besprechung des Buches "Die konsolidierte Bilanz"
von Fuchs-Gerloff" in: Neue Betriebswirtschaft,
Heidelberg 1954, S. 155
- Schmalenbach, Eugen
Dynamische Bilanz, 12. Aufl., Köln - Opladen 1956
- Schmalenbach, Eugen
"Über Verrechnungspreise" in: ZfhF, 3. Jg., 1908/09,
S. 165 ff.
- Schmidt, Fritz
Die organische Tageswertbilanz, 3. Aufl., Wiesbaden 1951
- Schmitz
Gewinnverlagerungen und
Die steuerliche Prüfung von Konzernen
in: Handbuch der Betriebsprüfung, Berlin 1937/1938
- Schuhmann, Werner
Der Konzernabschluß, Bilanzierungspraxis
deutscher Konzerne, Wiesbaden 1962
- Stiefel, Ernst C. - Walter, Otto L.
Internationale Steuern, Vereinigte Staaten von
Amerika, Berlin - Frankfurt/M 1957
- Trumpler, Hans
Die Bilanz der Aktiengesellschaft
2. Aufl., Basel 1950, Nachtrag 1953
- Velde, Kurt van der
"Gewinnverwirklichung im Handelsrecht" in: WPg,
1950, S. 488-492

Velde, Kurt van der

"Das Zollrecht aus der Sicht des Steuerfachmannes
- insbesondere Probleme des Zollwerts - " in: Der
Betrieb, Düsseldorf 1962, S. 549-552

Voigt, Fr. J.

Bilanztaktik (Wahlrechte des Unternehmers beim
Jahresabschluß), 6. Aufl., Heidelberg 1963

Volkman, Ulrich

"Die Herstellungskosten in der Handels- und
Steuerbilanz" in: ZfhF, NF., 12. Jg., 1960, S. 375 ff.

Warth, Karl

in: Probleme des Rechnungswesens in internationaler
Betrachtung, Düsseldorf 1957 - Diskussionsbeitrag

Warth, Karl

"Die Technik der Prüfung von Konzerngesellschaften"
in: ZfhF, 31. Jg., 1937, S. 16-37

Westerfelhaus, Herwarth - Glade, Anton

Verdeckte Gewinnausschüttung als steuerrechtliches
und betriebswirtschaftliches Problem, 2. Aufl.,
Düsseldorf 1961

Wietzke, Günther

Der konsolidierte Jahresabschluß und seine besonderen
Probleme in der deutschen und anglo-amerikanischen
Bilanzierungspraxis, Berlin 1962

Winkelmann, Rudolf

Die Gewinn- und Verlustrechnung in Konzernen
Berlin 1936

Wirtschaftsprüfer-Jahrbuch 1954,

herausgegeben vom Institut der Wirtschaftsprüfer
in Deutschland, Düsseldorf 1954

Wirtschaftsprüfer-Jahrbuch 1959,

herausgegeben vom Institut der Wirtschaftsprüfer
in Deutschland, Düsseldorf 1959

Wirtschaftsprüfer-Jahrbuch 1963,

herausgegeben vom Institut der Wirtschaftsprüfer
in Deutschland, Düsseldorf 1963

Wittmann, Waldemar

Der Wert in der Betriebswirtschaftslehre
Köln - Opladen 1956

Wuest, Jakob

Die Besteuerung der Konzerne in der Schweiz
Dissertation St. Gallen 1959

Lebenslauf

Name: Willi Kern

Geboren: 14. April 1934 in Wiesbaden

Eltern: Rudolf Kern und Ehefrau Maria,
geb. Ritsert

Schulbildung: Volksschule in Wiesbaden,
1940 bis 1944
Städt. Realgymnasium am
Zietenring in Wiesbaden,
August 1944 bis März 1954 (Abitur)

Praktische Tätigkeit: Kaufmännische Lehre bei der
Gesellschaft für Linde's Eisma-
schinen Aktiengesellschaft, Wies-
baden, April 1954 bis März 1956;
in den Semesterferien ab Sommer-
semester 1958 Tätigkeit bei Wirt-
schaftsprüfer Dr. Helmut Beichert
in Mainz, dort auch heute noch
beschäftigt

Studium: Wirtschaftswissenschaften an der
Johann-Wolfgang-Goethe-Universität
Frankfurt/M:
Wintersemester 1955/56 bis
Wintersemester 1959/60 und
Wintersemester 1960/61 bis
Sommersemester 1962;
Hochschule für Welthandel in Wien:
Sommersemester 1960 und
Wintersemester 1960/61

Akademische Lehrer: Prof. Dr. Banse, Prof. Dr. Hagen-
müller, Prof. Dr. Hax, Prof. Dr.
Loitlsberger, Prof. Dr. Neumark,
Prof. Dr. Sauermann

Akademische Grade: Diplom-Kaufmann, erlangt an der
Wirtschafts- und Sozialwissenschaft-
lichen Fakultät der Johann-Wolfgang-
Goethe-Universität Frankfurt/M,
am 27. November 1959

